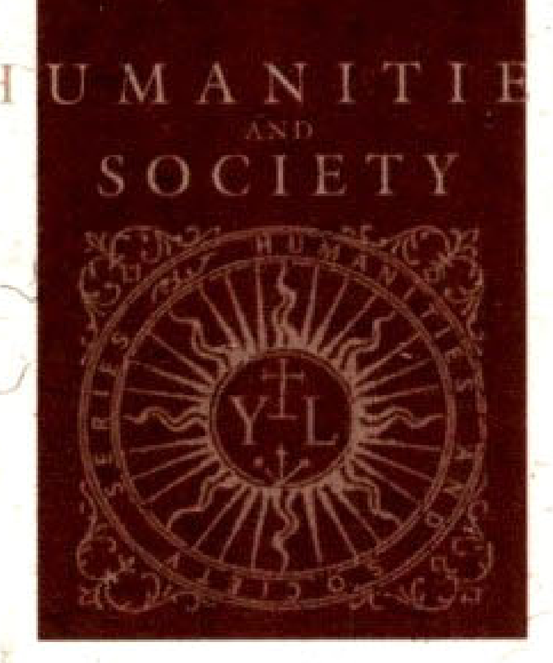


人文与社会译丛

FIFTH EDITION
WHO RULES AMERICA?

谁统治美国 第五版

权力、政治和社会变迁

G. William Domhoff

[美国] 威廉·多姆霍夫 著　吕鹏 闻翔 译



刘东·主编　彭刚·副主编

凤凰出版传媒集团
译林出版社



HUMANITIES AND SOCIETY

谁统治美国

权力、政治和社会变迁

[美国] 威廉·多姆霍夫 著　吕鹏 闻翔 译

凤凰出版传媒集团
译林出版社

图书在版编目(CIP)数据

谁统治美国：权力、政治和社会变迁/（美）多姆霍夫（Domhoff. G. W.）著；吕鹏，闻翔译. —南京：译林出版社，2009.4
（人文与社会译丛/刘东主编）
书名原文：Who Rules America? Power, Politics, and Social Change
ISBN 978-7-5447-0817-3

Ⅰ.谁… Ⅱ.①多… ②吕… ③闻… Ⅲ. 政治-研究-美国 Ⅳ.D771.2

中国版本图书馆CIP数据核字（2009）第056114号

书　　名　谁统治美国：权力、政治和社会变迁
作　　者　[美国]威廉·多姆霍夫
译　　者　吕鹏　闻翔
责任编辑　黄颖
原文出版　McGraw-Hill, 2006
出版发行　凤凰出版传媒集团
　　　　　译林出版社（南京市湖南路 1 号　210009）
电子信箱　yilin@yilin.com
网　　址　http://www.yilin.com
集团网址　凤凰出版传媒网 http://www.ppm.cn
印　　刷　扬州鑫华印刷有限公司
开　　本　880×1230 毫米　1/32
印　　张　14.75
插　　页　2
字　　数　362 千
版　　次　2009 年 4 月第 1 版　2009 年 4 月第 1 次印刷
书　　号　ISBN　978-7-5447-0817-3
定　　价　35.00 元
　　　　　译林版图书若有印装错误可向承印厂调换

主编的话

刘　东

总算不负几年来的苦心——该为这套书写篇短序了。

此项翻译工程的缘起,先要追溯到自己内心的某些变化。虽说越来越惯于乡间的生活,每天只打一两通电话,但这种离群索居并不意味着我已修炼到了出家遁世的地步。毋宁说,坚守沉默少语的状态,倒是为了咬定问题不放,而且在当下的世道中,若还有哪路学说能引我出神,就不能只是玄妙得叫人着魔,还要有助于思入所属的社群。如此嘈嘈切切鼓荡难平的心气,或不免受了世事的恶刺激,不过也恰是这道底线,帮我部分摆脱了中西"精神分裂症"——至少我可以倚仗着中国文化的本根,去参验外缘的社会学说了,既然儒学作为一种本真的心向,正是要从对现世生活的终极肯定出发,把人间问题当成全部灵感的源头。

不宁惟是,这种从人文思入社会的诉求,还同国际学界的发展不期相合。擅长把捉非确定性问题的哲学,看来有点走出自我囿闭的低潮,而这又跟它把焦点对准了社会不无关系。现行通则的加速崩解和相互证伪,使得就算今后仍有普适的基准可言,也要有待于更加透辟的思力,正是在文明的此一根基处,批判的事业又有了用武之地。由此就决定了,尽管同在关注世俗的事务与规则,但跟既定框架内的策论不同,真正体现出人文关怀的社会学说,决不会是医头医脚式的小修小补,而必须以激进亢奋的姿态,去怀疑、颠覆和重估全部的价值预设。有意思的是,也许再没有哪个时代,会有这么多书生想要焕发制

度智慧，这既凸显了文明的深层危机，又表达了超越的不竭潜力。

于是自然就想到翻译——把这些制度智慧引进汉语世界来。需要说明的是，尽管此类翻译向称严肃的学业，无论编者、译者还是读者，都会因其理论色彩和语言风格而备尝艰涩，但该工程却绝非寻常意义上的"纯学术"。此中辩谈的话题和学理，将会贴近我们的伦常日用，渗入我们的表象世界，改铸我们的公民文化，根本不容任何学院人垄断。同样，尽管这些选题大多分量厚重，且多为国外学府指定的必读书，也不必将其标榜为"新经典"。此类方生方成的思想实验，仍要应付尖刻的批判围攻，保持着知识创化时的紧张度，尚没有资格被当成享受保护的"老残遗产"。所以说白了：除非来此对话者早已功力尽失，这里就只有激活思想的马刺。

主持此类工程之烦难，足以让任何聪明人望而却步，大约也惟有愚钝如我者，才会在十年苦熬之余再作冯妇。然则晨钟暮鼓黄卷青灯中，毕竟尚有历代的高僧暗中相伴，他们和我声应气求，不甘心被宿命贬低为人类的亚种，遂把迻译工作当成了日常功课，要以艰难的咀嚼咬穿文化的篱笆。师法着这些先烈，当初酝酿这套丛书时，我曾在哈佛费正清中心放胆讲道："在作者、编者和读者间初步形成的这种'良性循环'景象，作为整个社会多元分化进程的缩影，偏巧正跟我们的国运连在一起，如果我们至少眼下尚无理由否认，今后中国历史的主要变因之一，仍然在于大陆知识阶层的一念之中，那么我们就总还有权想像，在孔老夫子的故乡，中华民族其实就靠这么写着读着，而默默修持着自己的心念，而默默挑战着自身的极限！"惟愿认同此道者日众，则华夏一族虽历经劫难，终不致因我辈而沦为文化小国。

一九九九年六月于京郊溪翁庄

中文版序

亲爱的中国读者：

当我想象着自己正在与你们对话，为我这本关于美国是如何被统治的著作提供一些背景和脉络的时候，我感到无比高兴甚至有一点兴奋。这是一个十分有趣的机会，因为作为21世纪两个有可能最为强大的国家，中国和美国之间的关系日益紧密。至少从现在来看，中美彼此需要对方。为了未来的世界更加和平与和谐，让我们祝愿这种彼此需要能够长存。在巴拉克·奥巴马和民主党人于2008年11月赢得大选之后，和平、和谐与新方向的机会也许会更大。这场选举给美国带来了新的希望和动力。自20世纪60年代约翰·肯尼迪当选总统，民权运动给美国南方的非裔美国人带来公民权和投票权以来，美国已经很久没有这样兴奋过了。

如果我没理解错的话，中国首先需要美国的市场，来促进自己的工业化和提高人民生活水平。中国还可以利用美国的技术——事实上，美国的整个工业都正在搬往中国。但有可能的是，对中国来说，把产品卖到庞大的美国市场上，才是她利用美国资本和科学的主要目的。正如你们中许多人所知道的那样，越来越多的中国学生在美国学习，也有更多的美国学生会到中国学习。而长远来看，这也许会产生更大的影响。

至于为什么美国需要中国，这就涉及到了本书分析的核心。我透过“权力”(亦即谁在塑造和控制别人)这个棱镜来观察万事万物，不管是家庭、朋友圈子、城市、国家还是地球村。我知道，合作、关爱以及其他主观的情感和行为，是我们人类之所以能够在人口几千万，甚至中国这样人口十几亿的国家里生存的关键，我也认识到，这些主观的情感和行为，对我们个人来说，具有非凡的意义，它们是我们人生中许多最宝贵的欢乐的源泉。

但是，我也认为，权力的维度在各种层面的关系中都存在着。我们的等级也许不像我们的灵长类“表亲们”那样森严，但是通常情况下，在人类的权力等级制中，我们也知道自己该“站在哪里”，也就是说，在与那些比我们有权和无权的人相处时，我们通常都知道自己的“位置”何在。我们也会因为有权有势而感到高兴，因为势单力薄而遭遇不测，虽然在公共场合承认这一事实不是那么高雅。亨利·基辛格，这位在20世纪70年代早期为中美融冰做出贡献的著名人物，就曾将权力称为“终极壮阳药”(ultimate aphrodisiac)，这实际上是一个非常高的赞誉。但是权力本身却比纯粹的快感更为复杂和邪恶。正如19世纪的一位英国贵族阿克顿勋爵(Lord Action)一针见血地指出的那样，“权力往往滋生腐败，而绝对的权力绝对导致腐败”。(Power tends to corrupt, and absolute power corrupts absolutely.)事实上，虽然社会科学家和心理学家们对权力还没有那么彻底绝望，但只要你知道了这个世界上某些最有权势的统治者们的生活细节，你就会对阿克顿勋爵的观点有一个很好的体悟。

那么，就为什么美国需要中国这一问题来说，刚才那些关于权力的一般性讨论究竟意味着什么？这意味着，经济不是关键性的议题。那些支配美国的少数富人(银行、公司、大农场、城市房地产等高收入财产的所有者)，他们首先关心的，是对劳动力市场的控制。换句话说，利润、效率以及生产率并不是他们关心的主要内容。他们主要关切的，是确保那些在办公室、工厂和田野辛勤劳作、按时领取工资的人无法组织起来，

从而使他们能够行使权力。正如我在第七章结尾所指出的那样,他们有许多方法来让工人们无权无势,比如反对组建工会,以及确保政府不去雇用那些失业工人从事造福人民的工程,比方说建设学校和清洁环境。另一种方法是鼓励移民，这样就能创造出一支迫切需要工作的庞大的劳动力大军。

但是,自 20 世纪 50 年代起,另一种限制劳动人民权力的最好方法被越来越多地使用:把生产设施转移到那些低工资和无工会的地区,这样就能削弱那些已经组建工会的工人们的力量，后者已经有能力来争取更高的工资、良好的医疗保障和养老金。一开始这意味着将工厂转移到美国南部各州,在那里,直到 19 世纪 60 年代都在实行蓄奴制。在蓄奴制被废除之后，这些州实行极端的隔离制度来阻隔黑奴的非裔美国人后代，直到 20 世纪 60 年代的民权运动通过对非暴力策略的非凡运用,才迫使社会发生重大变迁。在抑制非裔美国人的过程中,白人富人也削减了低收入白人的选票，挑拨黑人工人和白人工人的关系来压制工会。虽然南部各州工会仍然不多甚至没有,但是通过参与民主党,工人们多多少少获得了一些权力。在他们可以选择的两个主要政党中,民主党相对来说没有那么反工人和反工会，因为自由主义者和劳工领袖构成了该党很重要的一个派系,他们可以对当选的民主党官员施加压力。

由于南方各州的劳工开始行使他们增涨的权力并要求更高的工资,20 世纪 70 年代和 80 年代,美国公司开始向墨西哥、台湾地区以及其他亚洲地区或小国转移。1999 年以后,它们向中国大规模进军,或者更常见的是，与中国公司签订协议，由后者加工产品再以低价卖给美方。不管怎么样,美国公司现在能够获得廉价的劳动力,这些工人们发现,通过工会或政党获取权力并非易事。这意味着,美国的工人越来越弱势,这也从下面的事实中得到最为明显的表现:自 1975 年以来,美国的收入和财富分配越来越向上层的少数人倾斜。

我们还可以从布什总统和美国国会在2007年和2008年面对国内经济困境时所做的反应看出权力对经济学的胜利。潜在的经济困境是如此严重以至于大多数美国领导人都同意有必要推出"一揽子刺激方案"来推动经济。最理想的刺激方案应该包括:在更长的时间段里为没有工作的人提供更多的失业救济金,同时辅以提供一些能够创造就业的政府建设项目,比如高速公路、桥梁、公园和学校。但是,主导共和党的保守派们并没有选择最理想的经济解决方案。相反,美国中产阶级收到了每人几百美元的退税贴现,这仅仅意味着他们从政府那里收到支票,退还了一部分缴纳的税款。商人也得到了减税实惠,而他们并不需要这种经济。有一份坚实的研究显示,就在六年前,相似的经济刺激方案产生的影响微乎其微。然而,这份研究如今却被遗忘了。这再次证明了掌权者雇用的专家们在美国的权力微乎其微,虽然许多主流美国社会科学家们认为他们相当有权有势。嗯,他们有时候的确"有用",但并不是那么"有权"。

这些关于权力分析的例子,会让你对本书中所提供的解释多少有些了解。虽然在美国,人们强调经济学、理念和宗教信仰比权力更重要,但实际上它们都是第二位的。当然,在本书中我所使用的语气通常情况下要比这里的更有学术味和更委婉一些。

现在,请让我转向更加一般性的讨论,亦即我希望您在阅读本书时能得到的收获。我希望它有助于您理解美国这个谜一般的积极和消极混合体。这个国家仅仅有着230多年的历史,以追求自由为傲,但是同时,她所积累的巨额财富部分又要归因于1650至1860年间施行的奴隶制。这是一个以民主为傲的国度,但是直到1965年,人们仍然接受南部各州对非裔美国人公民权的剥夺。这是一个以政教分离为傲的国度,但是就在这个国家里,却有数量大得惊人的少数派基督徒坚持他们的宗教信仰和价值观应该普适于天下,丝毫没有意识到他们正在剥夺10%到15%拥有其他宗教信仰或不信教群众的权利。

也许最重要的是，从我在本书中所展现的分析来看，这是一个坚持认为自己的社会结构流动非常畅通的国度。没有什么严格的阶级结构。每个人都有机会登上商界或政坛之巅。成功是一件与个人创新和自律有关的事情。与我在本书中的观点相反，很多美国人都会否认大公司的所有者和经理人组成了一个统治这个国家的“权力精英”。

在本书“序言”部分第一段的结尾，为了提请美国读者的注意，我问了这样一个问题：“在一个民主的国家中，这样一种如此极端的公司（也就是商业）支配是如何可能的？”正如我接着在整本书中所解释的那样，人们也许在私人或宗教议题上拥有个人自由，而且能够谈论他们的政治取向，但是，他们并没有政治权力。这是一个大多数美国社会科学家未能认真思考的悖论。他们的推理是，如果有个人自由，那就不会存在一个所有者阶级的支配。然而，正如我在本书中所展示的那样，仅仅有个人自由是不够的。人们需要一个组织基础来行使权力。

本书的“序言”部分就全书内容如何展开做了层层跟进的解释。因此，在这篇序中，我将不会提供一个新的综述。不过，我将展开三个在本书中没有讨论的议题：2006 年参众两院选举中发生了什么？2008 年总统大选中发生了什么？以及，为什么致力于社会变迁的平等主义激进分子（egalitarian activists）并没有在美国的政治生活中产生更大的影响？

2006 年的中期选举里发生了什么

要想理解为什么 2006 年的中期选举既重要又新鲜，就需要了解一些背景知识。正如第六和第七章中所要展开论述的那样，从 1932 年到 1968 年，在美国占支配地位的，是民主党内一个复杂的和矛盾性的“新政”联盟。这个联盟的成员，包括来自北部的自由派和有组织劳工、来自全国各地的富裕的温和派与中间派，以及非常重要的，来自南部各州的农场主资本家，后者在党内的权力要比大多数社会科学家、政治自由派

和历史学家所意识到的强大得多。这些农场主资本家之所以手握重权，是因为他们剥夺了自己所在州很大一部分低收入群体(不仅仅是非裔美国人)的公民权。此外，他们送到国会里的代表们也已经占据要职，因为国会各委员会头目的遴选是"论资排辈"的，也就是，依据他们在众议院或参议院里任职的时间长度。

为了让这个不寻常的联盟运转起来，来自北方的民主党人，不管他们是自由派、劳工还是富裕的温和派，都不得不默认南部各州对非裔美国人选举权的排斥，以及不管是在南部州还是北部州，对非裔美国人竞争好工作的排斥。然而，归功于非裔美国人所组织的出色的民权运动以及由此导致的 1965 年《投票权法案》，在南部各州的非裔美国人获得了选举权之后，所有的一切都改变了。实际上，这项法案瓦解了新政联盟。农场主资本家和他们的盟友很快就抛弃了民主党，因为这个党已经无法保证美国黑人的弱势。不仅如此，南部的黑人选民可以在民主党预选中击败最恶劣的种族主义者("预选"是为了选举代表某党参加大选的候选人而进行的选举)。于是，南方的白人精英倒向了共和党。他们以种族仇恨、宗教原教旨主义、超级爱国主义、枪支权利以及对同性恋的憎恶作为自己诉求的基础，带动了大多数的其他的南方白人。而民主党则被描绘成一个由极端自由主义者组成的政党。

但是，摧毁新政联盟的，不仅仅是南方的种族冲突。北方也有种族不和，因为许多白人工人拒绝与非裔美国人分享工作或权力。他们也遗弃了民主党。结果是，共和党内的"企业—保守派联盟"在 1968 年的总统选举中开始控制国家的行政分支——白宫。这个新联盟然后开始逐渐地获得整个国家[1]的控制权，延缓或停止由于 60 年代和 70 年代早期的民权、女性主义、环保和同性恋权利运动而带动的大多数自由主义改

① 原文是 government。在美国传统中，它包括了立法、司法和行政三个分支，其中行政分支也就是中国人俗称的"政府"。——译注

革。这个联盟并没有在每次选举中都赢得成功,但是通过点燃种族仇恨和道德不满,它抓住了许多保守白人选民的心。

随着小布什于2000年赢得总统大选以及共和党在参众两院赢得多数,"企业—保守派"联盟完全接手了美国政坛。部分是因为超级爱国主义,部分是因为9·11纽约世贸大楼受袭之后的恐惧,布什政府在为富人减税上走得更远,造成财富和收入的分配进一步倾斜;他们还减少了政府对商业的调控,导致了大量的诈骗并助长了经济增长的放缓;他们发动了伊拉克战争,这是美国历史上最糟糕和最费钱的错误之一。

在第七章(权力精英如何支配政府)的最后一段我指出,到2003年在美国已经不存在任何对抗性的力量能够遏制"企业—保守派联盟"。这个联盟已经控制了联邦政府的行政、立法和司法分支。我还说,只有由于布什总统短视的政策而导致在伊拉克的完全失败或者一场大的经济衰退,才能限制共和党人的所作所为。那个时候,我甚至对任何温和的社会变迁都不抱什么希望。但是,我也确实注意到,没有任何一个思想流派的专家曾经预言过任何重大的历史事件。以美国为例,美国人预测过1929年会发生大萧条,或者会有"新政"出台来应对大萧条,或者20世纪60年代晚期大规模的民权运动,或者60年代晚期为了反对民权运动和自由主义社会议程而出现的右翼的崛起。

出乎所有人的意料,2006年的中期选举确实导致了某些温和的变迁。许多曾经因为种族和宗教原因而支持共和党的中等收入选民决定站在民主党的一边,因为他们已经对伊拉克持续的战事感到不满。之前没有人预见到这场反战投票的到来。公共舆论似乎在选举前一个月左右才明确它们的反战立场。

其结果是,民主党人重新夺回了参众两院(统称"国会")。这一成功立马就限制了右翼在国内议题上的行动能力。它意味着国会于2001年通过的减税方案在2010年时将可能失效,因为民主党人将不会投票赞成其延期。民主党对参议院和众议院的控制意味着,布什上台以来欠下

的巨额联邦债务，有可能得到处理。（正如你们知道的那样，中国正是很大一部分债务的债权国。）换句话说，2006 年中期选举的结果再一次显示了选举在美国可以发挥重要的作用。这也是我在第六章中所强调的一点。在那章里，我解释了选举可以发挥影响的几种方式，即便这个国家掌握在大型创收型财产的所有者和经理人手中。

然而，反战投票并没有改变战争的进程。这也没什么错，因为美国的外交政策由白宫、国务院和国防部制定，参众两院很少或几乎没有什么权力去反对，也相对独立于公共情感之外。布什政府非但没有从伊拉克抽身而出，反而通过使用“冲刺”(surge)来加大他的努力(这个词暗示临时性增加投入)。但这并不是“冲刺”。这是战争的升级。这些新增的驻军有一部分预期在 2008 年夏天将撤出，但是到了那个时候军队的规模仍然维持在同样的水平上。（士兵的死亡人数略有下降，这是因为逊尼派已经被什叶派赶出了他们的地盘，而美国人在军事基地里待的时间也更长。但是美国大兵仍然处在危险之中，如果逊尼派或什叶派决定再次发动攻击的话。）我们可以得出结论的是，共和党觉得努力控制其他国家比对美国选民的情绪做出反应更加重要。

民主党的胜利不仅仅是因为反战投票，还因为那些作为共和党胜利关键因素的各种社会议题在这场选举里被中和了。这些议题包括种族、宗教和道德，而社会自由派和社会保守派在这些议题上分歧甚大。这种中和体现在三个方面，每一个方面都包含了与过去 45 年的一次大决裂：

首先，在社会保守地区，民主党支持的候选人反对堕胎、同性恋婚姻和枪支管制。这一决定让党内的自由派左翼感到不高兴，但是有助于吸引中间派选民投民主党人的票。比方说，有一些候选人公开承认了自己的宗教信仰，譬如赢得俄亥俄州州长宝座的以前就是一个基督教牧师。这样，就很难将民主党人描绘成不关心普通人的极端自由主义者，虽然共和党通常十分卖力地这样描绘他们。

其次，社会议题被中和的另一种方式是：好几名共和党人在道德上的不检点。有好几个显赫的共和党议员和候选人因为丑闻而遭到"腐败"或"放荡"的指责，比方说，从说客那里非法地获取资金以及各种各样的性丑闻和婚姻丑闻。一句话，当他们大谈民主党人如何不信教、不道德和堕落时，他们看上去就像是伪君子。

第三，民主党人获胜是因为对他们而言最重要的议题——种族——在那次选举中在大多数地区并没有被摆上台面。由于种族紧张的程度非常低，白人选民就将注意力放到了其他议题上，比如战争。而这正是民主党获胜的原因。

2008 年发生了什么？

我的这篇序原先作于 2008 年 2 月，当时我以为中文版会在 11 月大选之前出版。因此我当时写的是对将发生事情的预测。在我对大选结果做出预测前，我说，如果过去对专家预言的研究能作为一种指标的话，我有可能被证明是错误的。我之所以没有什么承诺，是因为一份报告研究了 284 名专家在过去 20 年里做出的 2.7 万份政治预言，结果显示专家们并不比普通人好到哪里去。[②]我然后接着说，如果满足下列条件，民主党人将入主白宫和控制国会：(1)伊拉克战争仍然是美国人民的一大心病；而如果没有迹象显示这场战争将获胜的话，它就会是心病；(2)对美国普通老百姓来说，经济前景并没有变得更有希望；(3)民主党人能够再次将种族和宗教议题置于讨论之外。

后来出版方决定在 2008 年大选之后推出这本书，这样我就能将关于大选结果的一些新想法纳入进来。我们有可能来看看我早先的分析

② Tedlock, P. (2005). *Expert Political Judgment: How Good is it? How Can We Know*? Princeton: Princeton University Press.

有多准确。大体上来说，我是对的，因为民主党基于以下三个原因而赢得了大选：战事拖拖拉拉，继续惹恼了大量的美国人；经济严重衰退；种族和宗教问题一直处于讨论之外。他们的解释当然有一些道理。在一场势均力敌的选战中，任何一个因素都有可能导致不同的结果。要害在于，在选举日那天平等主义者确实曾经掌握了一点权力和选票，而他们却实际上把这些权力和选票让给他们最糟糕的敌人，小布什。他们中的一些马克思主义者认为“突显出矛盾”会是一个好主意，这样人民就会在反抗中崛起，但是大多数平等主义者是道德上的激进分子，他们无法说服自己投票支持民主党，因为后者通常被认为是既“腐败”又立场不坚定。正如你们知道的那样，坚定的左派追求“纯粹”。

对一个社会学家来说，仔细想想坚持通过第三党来参加选战这一主张，就会让他感到尤其痛苦，因为这一主张忽视了一个事实：美国的两党制已经被过去的激进主义努力所改变了。首先是两党都创立了“预选”体制，在政府的资助下决定谁成为各自参加大选的候选人。其次是1965年的《投票权法案》，它使得民主党第一次在美国历史上有可能成为一个全国性的自由派—劳工—平等主义者政党。此外，正如我在第六章中解释的那样，有证据显示，一般情况下，在民主党预选内挑战的平等主义者，要比他们以第三党候选人身份参加常规选举赢得多得多的选票。事实上，奥巴马总统和其他某些非常自由主义的民主党人在2008年基本上就是这么做的。他们实现了20世纪60年代左派激进主义者给美国社会结构所带来的变迁中所固有的承诺。

此外，对平等主义者来说，即使他们不同意主流民主党人的主张，他们还是可以利用这些变化来推动民主党朝平等主义方向转型。他们可以在民主党内形成一个由俱乐部组成的网络。事实上，这些俱乐部可以成为民主党外壳下的一个真正政党，他们有能力征集成员、收取费用和发展纲领，当环境允许的时候，他们可以从自己内部选出候选人参加预选。这一网络的目的，在于以进步主义运动的规划为基础，直接吸引

该党选民的拥戴从而转变民主党。如果奥巴马的中间主义政策未能终结经济危机，那么，这一网络将成为一条建设性的途径，“从左翼”对奥巴马总统和国会内的自由派民主党人提出挑战。

通过第三党来参与选举是平等主义者所犯下的最大错误，但他们还有一个第二大的问题：他们不再拥有一个让人激动的替代性的经济观，从而带给人民以希望。社会主义曾经扮演了这一角色，但是过去60到80年的历史显示，这一替代方案是有缺陷的。即便我们将苏联和中国在1976年之前发生的事情放在一边，说那是因为它们不发达的经济和独断的历史所致，这仍然不能改变一个事实，那就是中央集权化的计划经济从未在任何一个国家行得通过。之所以会如此自然有一系列的经济和社会学原因，首先是因为没有人能够设计出一种方法来分析那些管理庞大的经济体所需的海量信息。其次是因为被设计用来获取和利用这些信息的大型官僚体制变得低效和腐败。浪费、腐败、缺乏创新以及环境退化，也都曾是中央计划经济所引发的效应的特征。[3]

中央集权的非市场计划作为一种貌似合理的替代性选择的失败意味着，至少自20世纪80年代起，美国的平等主义者就没有了振奋人心的经济观点。虽然许多平等主义者提出了各种不同的特定政策建议，但是他们未能达成共识，为启发和引导整个经济体制朝积极的方向发展设定原则。大多数的平等主义者，尤其是那些受马克思主义影响的人，无法想象一个将市场包括在内的解决方案。这使得寻找替代性经济观点的努力变得更加困难。但是，平等主义者并不是没有希望，而且希望也许比大多数左派人士认定的要大，因为人们有可能将市场社会化，然后用它们来实现平等主义的目标，就像社会学家戴安娜·埃尔森（Diane

---

③ Domhoff, G. W. (2003). *Ghanging the Powers that be: How the Left Can Stop Losing and Win*. Lanham, MD: Rowman and Littlefield, Chapter3 的讨论和文献。

Elson)的著作所建议的那样。[4]实际上,这意味着对市场加以更多的控制,使得它们运转得更加敏感。借用政治学家查尔斯·林德布洛姆(Charles Lindblom)的术语,这一思路也许最好可以被描述成“通过市场来计划”(planning through the market),这名学者也曾讨论过通过市场实现更多的平等与公正的可能性。[5]

但是,就算平等主义者决定以“通过市场来计划”为基础来创建一个经济民主主义(an economic democracy),并以此作为竞选纲领来改造民主党,他们还得改正另外一个与社会运动有关的错误。这里说的社会运动,包括游行、示威、抵制和罢工,即使在拥有民主选举制度的国家里,它们也是社会变迁所必需的条件。平等主义者必须改变自己对“我们”和“他们”的界定,前者指的是希望平等主义社会变迁的人,后者指的是反对这一变迁的人。他们必须承认,通过那些每个人都无法避免的范畴,比如社会阶级、种族、性别或者性取向来界定“他们”并不是一个好主意,因为这种做法制造了一种自我实现预言,且忽视了人们改变他们想法的可能性。更直接地说,即使本书显示资本主义社会的权力结构围绕着阶级和阶级冲突而运转,也并不意味着政治冲突应该被锁定在社会阶级的框架内。政治涉及的是价值观、联盟和权力,而不是阶级。但是大多数平等主义者仍然坚持以“工人”的名义去挑战“资本家”,哪怕理论家们无法就到底谁算是“工人”达成一致,以及哪怕无论怎样扩大定义,许多激进主义活动家都不能算是来自于工人阶级家庭。

与好斗的工人反对资本家的通常路数不同,民权运动提供了一个美国社会运动的理想模式,因为它建立在一个更加灵活的冲突框架内,

---

④ Elson, D. (1998). Socializing Markets, Not market Socialism. In L. Panitch & Panitch & C. Leys (Eds), *The socialist Register 1999* (pp. 67—85). London: Merlin.

⑤ Lindblom, C. (2000). *The Market System: What it is, How it Works, and What to Market of it*. New Haven: Yale University Press.

它拒绝将敌人界定成“白人”,而只是“种族主义者”和“顽固者”(bigots)。当时,种族主义者和顽固者包括了大多数的南部白人,以及不少北部白人,因此存在一个清晰的对立面,但与此同时,也为争取赞同融合的白人提供了空间。通过吸收大多数美国人能够理解的宗教传统,这场运动利用了诸如宽容、赎罪和改宗这样的概念来打造一个“黑人—白人联盟”。无论人们的阶级、种族、宗教或者过去的信仰是什么,只要他们相信黑人拥有平等的权利,这场运动就为他们打开了一扇门,也正是利用这些观念,这场运动允许人们在不违背他们自我形象的情况下(比方说,得体和有教养的人),改变他们的态度。同样的道理,如果要在21世纪里聚集绝大多数的美国人支持平等主义经济规划,一个“跨阶级”的联盟是必需的话(几乎所有的平等主义者都会同意这一点),那么,最好在一开始所使用的“我们”针对“他们”的议题的政治框架里,就不要按照阶级成分来界定“朋友”和“敌人”。

以这些分析为基础,未来的“自由派—劳工—平等主义者联盟”应该将“企业—保守派联盟”和共和党视为自己的对立面。将总体冲突放到“平等主义对保守主义”以及“民主党对共和党”的框架内,除了避免将所有的上层和中上层阶级成员都妖魔化之外(许多平等主义者自己就是这些阶级的一分子),还有另外两个好处。首先,在这些范畴内,人们可以通过改变自己的思想而转变自己的位置。其次,脱离敌对阵营里的人将促使其他反对者去思考改变自己的观念,并且使得剩下的反对者不再那么容易将挑战者妖魔化。全世界争取更大平等的社会运动经常都是由出生更高社会阶级的活动家所领导的,而在美国,也许尤其是这样。在2008年的大选中,这一点的重要性可以通过下面这一事实得以证实:好几位非常著名的保守派人士都公开声明支持奥巴马竞选总统。

最后,平等主义者还必须处理他们的另外一个错误。他们不明智地允许激进主义者在他们的社会运动中使用暴力手段。这包括了作为全

球正义运动一部分的暴力的无政府主义者。过去，有组织的暴力经常被视为是离经叛道者唯一可以使用的手段，但在我看来，很明显的是，在发育完全的资本主义民主体制内，战略性的非暴力活动才是唯一行得通的瓦解形式，因为在这样的社会内，大多数人民都接受社会的政治规范，而一旦形成了一个暴力的右翼反作用力的话，人们就会丧失大量的自由。此外，任何一种暴力手段，即使多少有点情有可原，都没有什么希望能推进平等主义的诉求：暴力战略和战术疏远了绝大多数美国人，而且没有逃脱政府的手心，在这个时代，政府能够很容易地就集结更优势的力量。正如一位伟大的墨西哥裔平等主义活动家、联合农业工人工会(United Farm Workers Union)的创立者凯萨·查维斯(Cesar Chavez)曾经说过的那样，在美国使用暴力手段是“错误的和愚蠢的”。它在道义上是错误的，因为它不会导致平等主义者所渴求的结局，它在政治上是错误的，因为它不可能战胜由政府所控制的有力政策和武装力量。

虽然非暴力是一种战略选择，但是出于两个原因，它必须在一个更大和更宽广的价值体系内被使用，那就是对自由、民主和平等的信仰。在这一背景下，在一个像美国这样的稳定的民主国家中，战略性非暴力活动家的首要议题，就是创造和使用那些出其不意地打乱日常生活的战术，比如说引导人们走出他们的常规思路，或者破坏一些政客的选举机会，同时在媒体那里赢得正面评价。激进分子们还必须意识到，让步、解散或者撤退常常是明智的做法，这样他们下次就能以更强的声势卷土重来。他们必须了解，他们正在玩的是一场猫和老鼠的游戏，他们只能通过一系列渐进的变化，而不是通过在一场大对抗中的大胜来得到最终的成功。

尽管平等主义要想在短期内获得胜利存在很多限制，但是，我要清晰指出的是，您是在美国历史上一个非常激动人心和富有希望的时刻来阅读这本关于美国权力结构的著作的。财富和收入如今大量地集中在少数上层美国人的手中，任何朝更平等的方向前进的变化看上去都

像是一场重大胜利。如果上层10%的人口只占有50%的财富，而不是他们现在持有的69.8%，那么剩下的人将觉得他们生活在一个全新的世界里。所以，当您阅读这本书的时候，试着关注美国正在发生的事情。自由派民主党人是否能够抵制大公司，尤其是大石油和煤炭公司在国会的游说活动？民主党人是否在努力创建一个致力于帮助数千万没有任何医疗保险的人口的医疗保障体系？或者，大制药公司和保险公司有没有阻挠他们的方案？共和党人有没有能力资助任何也许能使他们重新掌权的政治候选人？共和党人是否还在试图转移话题，由进步主义的税收制度和政府对老弱病残的更多支持，转向对肤色、宗教信仰和同性恋的激烈指责，从而引起某些美国白人的恐慌转而投向共和党？美国会不会出现一个与您阅读这本书时不一样的新的权力结构，也许在2008年大选之后一到两年？

在结束这篇序之前，我想再说一遍，我对中国读者将能够阅读到我的书而感到荣幸。我研究与权力有关的议题已经超过40年了，但是我还在学习，努力做得更好。我只有两个承诺。我想尽我的能力去理解美国，同时我希望能够对那些憧憬更少官僚主义和更多平等的人们有所帮助。我祝愿您成为您所在研究领域的佼佼者，同时在您自己的国度为促进平等做出您自己的努力。

序　言

第五版的《谁统治美国》对所有重要的经验性议题都做了彻底的更新，比如财富和收入的分配、公司连锁、基金会对非营利组织的资助、智库和决策群体与公司之间的联系、竞选赞助、院外活动的效果，以及政府的人事任命。这些经验性的更新有时利用了一些新的电子数据资源，比如企业图书馆（Corporate Library）①以及基金会资助索引(Foundation Grants Index)这样的光盘，而即使在社会科学研究者当中，它们也尚未被人们所熟知。该版本还将关键性的理论议题由(第四版时的)最后一章移到了导言章节，也就是它们在第三版中所处的位置。此外，在导言部分，各种替代性的理论只是做了简单的介绍，对它们的评价被放到了最后一章。

第五版反映了一个重要的新事实：权力精英中的与基督教右翼(Christian Right)联盟的极端保守派，已经将温和的保守主义者排挤到了一边，而在整个20世纪，后者都曾是关键议题的决定性因素。与此同时，本书进一步详细阐述了为什么自由派—劳工联盟(liberal-labor coalition)没有获得更大的成功，并讨论了为什么自由派—劳工联盟和左

① “企业图书馆”是美国一家于1999年成立的非营利组织，主要从事公司治理结构及其趋势的研究，并提供研究数据支持，网址是www.thecorporatelibrary.net。——译注

翼(进步主义者和反资本主义者)不能寻找到一种并肩战斗的方式。

此外,现在读者可以从 www.whorulesamerica.net 那里得到这本书的补充材料,这是一个讨论权力、政治和社会变迁,并链接了方法论工具的新网站,它对一些议题做了进一步的探究,还包括一个图书馆,可在线阅读文章和章节内容。对许多学生来说,那篇关于波西米亚丛林(Bohemian Grove)中权力精英的摄影随笔也许是最精彩的部分,它再现了角鹿社(Elks Club)为富人举行"焚烧忧虑仪式"(the Cremation of Care ceremony)时的盛大庆典,以及其他趁人不备时拍摄的景象。[①]

与以前版本一样,我从那些在课堂上使用这本书的同事们那里得
ix 到了非常具体的建议。我要深深地感谢圣克劳德州立大学的利兰·E.戴维斯(Leland E. Davis)、西方学院的彼得·德赖尔(Peter Dreier)、俄勒冈大学的迈克尔·德赖林(Michael Dreiling)、中佛罗里达大学的沃伦·S.戈德斯坦(Warren S. Goldstein)、加州大学尔湾分校(UCI)的马特·L.赫夫曼(Matt L. Huffman)、威斯康星绿湾分校的雷·哈钦森(Ray Hutchinson),以及科尔盖特大学的郎达·F.莱温(Rhonda F. Levine)。我还要感谢密歇根大学的杰拉尔德·F.戴维斯(Gerald F. Davis,他为我提供了与公司连锁董事有关的信息和参考文献)、纽约州立大学奥尔巴尼分校的格温·摩尔(Gwen Moore)(她为我提供了公司与非营利组织之间相互勾连情况的信息),以及企业图书馆的杰姬·库克(Jackie Cook),她为我提供了公司、智库和决策群体(尤其是美国企业圆桌会议[②]之间相互勾连情况的信息。

---

① "波西米亚丛林"是美国最富盛名的富人俱乐部之一,因每年在离旧金山以北75公里、占地2700英亩的"波西米亚丛林"举行野营而得名。野营开始时,会举行一个叫"焚烧忧虑"的开幕式,人们焚烧一个叫"郁悒的忧虑"的雕像,以此来象征暂时摆脱一年来的负担与不快。经作者授权,本书第三章以附录的形式收录了这篇文章。——译注

② 美国企业圆桌会议(Business Roundtable)是一家由美国顶尖工商企业的CEO所组成的商业协会,网址是www.businessroundtable.org。——译注

目 录

导　　言
为什么要麻烦您读这本书?

在美国,公司拥有的权力是否过于强大?联邦政府是否忽视了普通人民群众的利益?绝大多数的美国人(在某些调查中指的是70%到75%的美国人)对这两个问题的回答是:是的。[①]这本书就是要解释,为什么他们的回答是正确的,即使美国人民有言论自由、完全参与政治的可能,以及机会也越发平等(这要归功于市民权和妇女运动)。换句话说,本书试图解决一个使社会科学家和政治活动家困惑了很长时间的表面上的悖论:在一个民主的国家中,这样一种如此极端的公司支配是如何可能的?

这一悖论令人感到更加惊讶的地方在于,在大多数其他的民主国家,公司并不拥有这样的权力。在那些国家,上层和底层民众在财富和收入方面的差距并没有美国这么悬殊,而支持穷人、病人或老年人的保障体系却更加有力。为什么与任何一个其他的民主国家相比,这个世界上最富有的国家却同时拥有最贫困的人口?

---

① Aaron Bernstein, "Too Much Corporate Power?" *Business Week*, 11 September 2000, 145—149.

通过使用一系列广泛的系统性经验结论，这本书展示了，大公司的所有者和高层管理人员是如何通力协作，从而维系他们自己作为支配权力群体的核心的？他们的公司、银行和农业企业组成了一个企业共同体(corporate community)，促使联邦政府在那些对大多数其他美国人的收入、职业保障、福利有重大影响的政策议题上做出对他们有利的决策。与此同时，为了获取更多利润机遇，在企业共同体内部也存在着竞争，这会导致相互竞争的公司领导人之间出现非常激烈的政策冲突，这些冲突有时通过国会内部斗争的方式得以解决。不过，在影响它们共同福利的政策议题上——当有组织的劳工、自由主义者或者强大的环保主义者对其发起政治挑战时，这些共同福利就常常变得岌岌可危——
xi 企业共同体是团结一致的。因此，这本书还涉及到另外一个表面上的悖论：这样一个由公司领导者所组成的高度竞争的群体，是如何在政治和政策舞台上为了他们的共同意愿而充分合作的？

所有的这一切都并不意味着公司的主管们拥有绝对的权力，不意味着他们在每一项新政策冲突中的胜利都是必然的结果，或者说，他们从没有失败过。例如，那些对消费者或环境议题感兴趣的律师和其他训练有素的职业人士，可以利用诉讼、院外游说或者公开宣传的手段，去赢得政府对某些公司行为的限制，甚至去挑战所有的工业企业的资方人员。在为因公司不道德行为而蒙受损失的那些雇员和消费者争取巨额资金方面，他们也获得了巨大的成功，并导致公司的律师和共和党人呼吁政府对企业责任做出限定(所谓的“侵权法改革”[①]是也)。此外，当雇佣工人组织起来加入工会并拥有罢工权之后，他们能够获得涨工资

---

① “侵权法改革”(tort reform)指的是从20世纪70年代起美国大公司发起的一系列旨在减轻美国企业民事侵权责任的司法改革运动，主要围绕产品责任、医疗过失行为侵权、诉讼制度等内容进行，由于支持这一改革的主要是共和党人，而反对者主要来自民主党阵营，因此带有明显的党派斗争特征。——译注

和诸如医疗保险这样的社会福利方面的好处。即使那些最为弱势的人，也偶尔能够通过静坐、示威以及其他形式的策略上的非暴力破坏活动，为补偿他们遭受的不平赢得更大的可能。

此外，1965年的《投票权法案》(Voting Right Act)——这是民权运动(Civil Right Movement)获得的最大胜利——开启了一个进程，使得自由主义者，亦即黑、棕、白色人种组成的投票联盟(black-brown-white voting coalition)可以在竞选舞台上对企业共同体发出挑战。虽然本书证明了，20世纪60年代之后企业共同体的权势变得更加强大，但它也显示了，限制公司权力的潜力同时也获得了发展，而这要归功于民主党从南方富人的政治工具和大城市的政治机器，逐步转型为一个由自由主义者、少数族裔、女性和工会成员组成的政党(虽然这种转型远未完成)。因此，又一个悖论出现了：从1965年到2003年间，虽然公司高层的薪水与工薪阶层平均工资之间差异从42倍扩大到了301倍，但支持社会进步的新政治起点仍然得到了发展。①本书的最后一章将讨论这些开端。

部分是因为企业共同体内部的所有者和高层管理人员共享巨额的财富和共同利益，部分由于反对他们利益的政治压力，他们联合起来发展出一套自己的社会机制(social institutions)：隔离的住宅区、私人学校、排他性的社交俱乐部、名媛的成年舞会以及僻静的度假胜地。这些社会机制创造出一种社会凝聚力和一种群体归属感，亦即一种"我们"感，并由此将有钱人铸造成为社会上层阶级(social upper class)。此外，这些所有者和管理者通过资助和指导各种各样的非营利组织(比如免税基金会、智库、政策研究群体)来补充人手上的不足，而资助的目的则在于研 xii

① Chuck Collins, Betsy Leondar-Wright, and Holly Sklar, *Shifting Fortunes: The Perils of the Growing American Wealth Gap* (Boston United for a Fair Economy, 1999); www.inequality.org, 2004.

制为他们利益服务的政策选择。这些非营利组织的顶级雇员遂成为为企业共同体和上层阶级服务的领导集团整体中的一部分，我们把这个领导集团称为权力精英(power elite)，在第四章的结尾我们将详细解释这个概念。

公司的所有者和它们的高管作为“企业—保守派联盟”(corporate-conservative coalition)的领导人步入选举舞台，他们通过大笔地赞助竞选、雇用专家发起与政策选项有关的辩论来塑造这一联盟并轻而易举地使其进入大众传媒。它们受到各种中产阶级爱国、反税和单一议题组织(single-issue organization)①的资助，这些组织支持维持现状，并对“大政府”(“big government”)发出警告。虽然这些塑造民意的组织欣然接受企业共同体的资助，但是它们也拥有一定程度的独立性，而这要归结于直邮广告(direct-mail)的吸引，以及众多中产阶级保守派的适度捐赠。在整个20世纪，无论是在参与总统选举的主要政党中，还是在成功选举“亲公司”(pro-corporate)的国会多数派方面，公司的领导们都扮演着重要的角色。在历史上，这些国会的多数派由北方共和党人和南方民主党人组成，但是在1965年《投票权法案》之后，这一格局逐渐发生了变化，这一法案使得美国黑人和白人自由主义者的联盟成为可能，他们把最保守的南方民主党人推向了共和党一边。

自20世纪最后一个15年起，“企业—保守派联盟”中加入了基督教右翼，他们由一系列中产阶级宗教群体组成，关注各种各样的社会议题，包括堕胎、校园祈祷、未成年人性行为、同性恋、同性恋婚姻以及色情文学。这一联盟有时候并不轻松，因为企业共同体和基督教右翼优先

① 所谓“单一议题”组织或政党，指的是在竞选中只关注一个议题的政治组织。美国社会的众多小党(第三党)大多可以归入单一议题组织的范畴，虽然他们几乎不可能在选举中获胜，但是可以借助竞选舞台推销自己的主张或诉求，当他们的主张被大党部分地吸收后，目的也就达到了。——译注

关注的对象其实并非完全相同,但是由于他们都不信任政府权力,所以仍然搅和在了一起。

企业共同体将经济权力转化成政策影响和政治通道的能力，连同它与中产阶级社团和宗教保守派结盟的能力一道，使得它成为联邦政府中最有影响的力量。它的主要领导被任命为执行机构的高层,它在国会中的同盟者认真地听取雇佣专家的政策建议。经济权力、政策专家和持续的政治胜利之间的结合，使得公司的所有者和主管们成为支配阶级(dominant class),他们不仅掌握着绝对的权力,而且拥有权力形塑其他群体和阶级必须活动于其中的经济和政治框架。因此,在与他们有关 xiii
的议题上,他们赢的次数要比输的次数多得多。

尽管企业共同体的领导们在联邦政府中拥有权力优势，并且实现了许多对其有利的政策,但是,他们仍然对政府持批评态度,因为政府具有潜在的独立性以及资助企业共同体反对者的能力。尤其是,他们对联邦政府通过以下方式来资助普通老百姓的能力十分警觉，包括:(1)为失业者创造由政府提供薪水的工作(government jobs);(2)提供使更多人受益的医疗、失业保险和社会保障;(3)帮助雇员在工作场所获得更多的权利和保护;(4)支持雇员组建工会的努力。所有这些倡议都遭到了企业共同体的坚决反对，因为它们将有可能增加税收、阻碍经济增长,或限制自由。

然而，这本书要指出的是，主要的议题其实并不是税收或政府支出,尽管这些是企业共同体抱怨最多的东西。更为深层的议题是权力。尤其是,公司之所以反对政府对工会的任何支持,是因为工会是一个潜在的组织基础,可以发动一系列威胁公司权力的政策。一言以蔽之,在企业共同体的眼中,对劳动力市场的控制才是他们的关键议题,他们担心的,其实是政府的政策改变他们现在在劳动力市场中享有的权力。

企业—保守派的反对者,亦即工会领袖、地方性环保组织、大多数少数族裔社区、自由派教会以及自由派大学社区,有时候可以作为一种

"自由派—劳工联盟"(liberal-labor coalition)在一些政治议题上并肩战斗。然而,这种联盟的整合异常困难,因为它的成员在利益上有分歧,有时甚至相互冲突。与企业—保守派相比,他们在政治竞选中的花费往往也少得多,虽然这种差别现在已经得以缩小(我们在第六章将解释原因)。虽然自20世纪50年代以来,工会代表了一个比例不断减少的工人队伍,而且自那以后,从1975到1996年间,这个队伍的人数陡然下降,又减少了60万的成员,但是,它仍然拥有1580万的成员,仍然是"自由派—劳工联盟"中最大和最有钱的组成部分。在超越种族和民族差异方面,它也比美国社会中任何一个其他已经制度化的部门要做得好。

在今天,自由派—劳工联盟还包括了少量来自富裕商人和职业人士家庭的男男女女,尽管他们的家境都不错,但对企业—保守派联盟却持批评态度。这些家庭背景殷实的人在自由派—劳工联盟中的存在揭示了,在塑造政治取向上,将其引向自由主义宗教和社会价值观的意外体验(比如,遭遇到赤贫、宗教歧视或种族偏见时受到的震撼)与阶级一
xiv 样重要。在历史上,有许多这样的例子,许多自由派、改革派人士甚至革命领袖都来自他们国家社会等级中的上层。

自由派—劳工联盟通过民主党自由派步入竞选舞台。虽然有时候地区候选人会在党内初选时对民主党的政策目标有所保留,但与保守派刺耳的警告和自由派多情的希望不同,在全国层面上,自由派—劳工联盟从未在民主党内成为主要声音,甚至他们的声音也从来没有可能像南方富人那样,曾在这个党内占据关键位置。虽然现在存在一种新政治开端的潜力,但是,从20世纪30年代晚期到70年代早期,工会领袖和自由派的影响比他们在任何其他时期的影响都要大。

在20世纪90年代,工会花了大约5000万美元投入到大选年的政治竞选中,而到了2004年,这一数字已经达到了1.5亿或者更多。他们还动用自己的雇员和会员在民间发挥作用,打电话、装信封、挨家挨户地宣传,从而鼓动人们去投票。然而,自20世纪70年代以来,他们的政

治敲打(political clout)已经受到了削弱,这不仅是因为他们的会员数量减少了,而且因为他们与自由派在多个议题上发生了冲突,包括民权运动、越战、职业女性以及环境保护运动。此外,工会运动内部现在也存在严重的分歧,分歧的地方在于,他们在多大程度上应该像一个社会运动那样运转,以及是否应该在组织动员上更有进取心。支持服务业工人、教师和政府雇员的工会要求进行的变革，却遭到了一些产业工人工会的抵制。

自由派—劳工联盟有时从政治左派那里获得组织技巧和社会运动技巧方面的帮助，这些左派过去曾作为社会主义者和共产主义者在争取女性选举权、建立产业工会、发展民权运动等斗争中扮演重要角色。然而,左翼人士(leftists)——他们现在倾向于将自己定位为“进步主义者”或“反资本主义者”——也对自由派—劳工联盟持猛烈的批判态度,因为他们对在任何层面上显著改良“公司资本主义”(corporate capitalism)异常怀疑。他们还批评自由派只是将自己的努力限定在改进代议制民主方面,而不去推动更多的参与式民主。此外,他们还经常支持第三方政党,希望它们能够取代民主党,而这种战略正是自由派—劳工联盟强烈反对的。而且,他们中的一小部分人相信,砸玻璃、拆栅栏以 xv
及类似的对有形结构(physical structure)的攻击,在某些情况下是有效的策略,这在 1998 至 2001 年间全球正义运动(global justice movement)的某些示威和集会上的发泄行为中可以看到。[1]其结果是,与企业—保守派联盟现存的任何一种内部分歧相比，自由派—劳工联盟和左派之间的裂痕变得更大和更有争议性。

企业—保守派联盟和自由派—劳工联盟之间的主要政策冲突最好被描述为是一种阶级冲突(class conflicts),因为他们关注的是利润和工

① David Graeber, “The New Anarchism”, *New Left Review* 13, (2002): 61—73 Eddie Yuen, Daniel Burton-Rose, and George Katsiaficas, *Confronting Capitalisms: Dispatches from a Global Movement* (New York: Soft Skull Press, 2004).

资的分配、税率和税收改革、工会的作用，以及商业受政府调节的程度。自由派—劳工一方希望企业为雇员支付更高的工资，向政府缴纳更多的税收；它希望政府调节一系列的商业行为并帮助雇员组织工会。企业—保守派一方拒绝所有这些政策目标，声称这会危及个人的自由和经济市场的有效工作。这些分歧产生的冲突可以通过许多不同的方式得以显现：车间保护、罢工、工业界的联合抵制、城市中的大规模示威、对国会施加压力，以及投票偏好。

自由派支持堕胎、同性婚姻以及其他社会议题与基督教右翼的激烈反对这一社会冲突，并不是整体性阶级冲突的组成部分。不管人们如何决定这些议题，它们都不会影响企业共同体的权力。因此，它们也很少或并未受到大多数由商界领袖资助的政策规划组织的关注。不过，在选举舞台上，这些社会议题却是企业—保守派联盟和自由派—劳工联盟相互竞争的重要组成部分，保守派挑起这些议题，试图赢得那些在经济议题上持自由主义立场的人的选票。

为了让读者熟悉美国人主要的政治取向，表 1.1 展示了基督教右翼、极端保守派、温和保守派、工会派、自由派以及左派对于那些将他们区别开来的关键议题的看法。将三种保守倾向的人和自由主义者、左派、组织起来的劳工区别开来的关键议题，是保守派对工会的一致反对，以及他们要求政府最小程度地涉入美国人的生活。将保守派区别开来的，是他们在那些一定程度上有益于社会的项目上的分歧（比如社会保障），以及对自由派的社会倡议（比如堕胎、平权措施[①]、同性恋和公民

---

① 平权措施（affirmative action）是美国如今最具争议的计划之一。在20世纪60年代民权运动时期通过的一系列平权措施，目的在于帮助社会中长期受到歧视的群体，包括以黑人为主的少数民族以及妇女，争取教育以及就业的平等机会。平权措施内容广泛，但最受到争议的，是所谓定额制，也就是在政府部门招收职员或公立学校招收学生时，为少数族裔留下一定的名额。——译注

权)的不同接受程度。另一方面,自由派、左派以及工会主义者的取向是支持工会,试图让政府更大程度地卷入经济生活,并且赞同自由派的社会议程。然而,正如我在先前指出的那样,关于资本主义在多大程度上能够被改良从而带来更大的经济平等这一方面,自由派—劳工联盟和左派之间存在严重分歧,这导致了非常不同的经济规划和政治战略。 xvi

表 1.1 6 种政治取向在若干关键议题上的政策倾向

	是否赞成私人所有权和私人利益?	是否反对工会?	是否反对政府调节?	是否反对政府的社会利益?	是否反对自由派的社会议程
基督教右翼	是	是	是	是	是
极端派	是	是	是	是	是
温和保守派	是	是	是[①]	有点是	有点是
工会主义者[②]	是	否	否	否	否[③]
自由派	是	否	否	否	否
左派/进步主义者	否	否	否	否	否

xvii

无论是企业—保守派联盟还是自由派—劳工联盟,都没有让大多数美国老百姓对它们产生强烈的忠诚感。它们两个都主要由组织领导、政策专家、捐款人、政客、政治顾问以及政党活动家组成。因此,它们与普通公民对政府的忠诚形成持续的竞争关系,普通老百姓中的大多数关心的是他们日常生活中的积极方面:爱情以及对家庭的关心、职业的挑战、业余爱好或体育运动带来的乐趣等。典型的美国人对大多数政治

① 有一个重要的例外,那就是对环境的调节,他们现在对此已经接受。

② 某些工会主义者也是自由派或左派。

③ 在过去,某些工会主义者对自由派社会议程中的某些方面表示反对。

议题几乎不关心，只是在选举时关注政党候选人，他们还会把自由派和保守派的观点搞混，而对于这两个相互竞争的联盟的成员而言，两派的观点明明是自相矛盾的。在2004年大选投票人离去后进行的民意测验中，21%的投票者认为自己是自由派，45%认为自己是温和派，34%认为自己是保守派。[①]

许多媒体评论人错误地将其归结为普通公民的冷漠或无知，然而，这些貌似冷漠或无知的表现在实践中是讲得通的，因为日常生活中的许多必需品和欢乐都需要耗费时间才能获得，要人们同意新的政策倡议也并非易事，而且，改变政府的政策需要付出许多耐心和努力。最终结果是，虽然大多数选民不再十分关注政治，但是他们也许对有吸引力的候选人或自由派—劳工联盟提出的精彩政策仍然保持开放的态度。然而，大多数的情况是，企业—保守派联盟在竞选和政策两个领域都获得了胜利。在接下来的章节里，他们如何以及为何能够取得胜利成为关键议题。所以，为什么要麻烦您读这本书？因为它解释了许多美国人感觉是命中注定的公司支配，并且它指出了，在不远的未来，我们会期待自由派和保守派做什么。

---

① Marjorie Connelly, "How Americans Voted: A Political Portrait." *New York Times*, 7 November 2004, F4; Michael X. Delli Carpini and Scott Keeter, *What Americans Know about Politics and Why It Matters* (New Haven: Yale University Press, 1996); Richard Flacks, *Making History: The Radical Tradition in American Life* (New York: Columbia University Press, 1988).

第一章
美国的阶级和权力

阶级和权力是让美国人感到不舒服的词汇，而诸如支配阶级(dominant class)和权力精英(power elite)这样的概念，则立刻让人们产生警觉。尽管公司权力的范围引起了人们的广泛关注，但是，由一群相对固定的权势阶层为了他们自己的利益来决定经济体制和政府的运转，这样的观点仍然违背了美国人的本性(American grain)。然而，当美国人和社会科学家每天都在谈论阶级和权力的时候，他们到底指的是什么？如何对他们的观点进行比较？这一章对这两个回答做出了回答。本章同时还解释了研究阶级和权力的方法，初步浏览了一番美国上层阶级，并提供了本书接下来的章节里将讨论的内容的大纲。

什么是社会阶级？

对大多数美国人来说，"阶级" 意味着在生活中拥有相对固定身份地位的人，这公然违抗了机会平等的信念，并且似乎忽视了向上社会流动的证据。此外，美国人往往否认阶级可能扎根于财富和职业角色。他们的确谈论社会阶层，但是使用的是诸如"穿西装的"(the suits)、"蓝血"

(the blue bloods)、“大老粗”(Joe Sixpack)[①]以及“跟我不同路的人”(the other side of the tracks)这样委婉的词汇。

美国人不喜欢“阶级”这一术语,与这个国家在殖民地和革命时期的历史有着深厚的关系。在没有联邦贵族统治或严格的阶级结构的情
1 况下,这个国家的疆域已经在迅速地扩张,因此,对新定居者而言,殖民地时期的美利坚与其他国家看上去有很大的差别。在与英国人作战争取自由的时候,由于各个阶级需要团结起来,美利坚与其他地方的这种差别感变得更加强大。来自社会上层的革命领袖们不得不向普通民众让渡出更多的自由和平等,从而获得他们的支持。一位历史学家简洁地陈述了这一权力公式:“领袖们并不是为平等而战,但为了获得胜利,他们接受了平等。”[②]

在革命时期的美利坚,尽管财富、收入和生活方式中的巨大差距已经存在——尤其是在港口城市和南方——但是,那些由熟练工人和自耕农组成的“正在迈向中产阶级”(“middling” class)的人,以及处于社会经济阶梯上层的商人、庄园主和律师,却对这些显而易见的不平等语焉不详,或不予重视。正如一份依据当时的日记、信件、报纸和其他文件而做出的历史研究所显示的那样,美国人转而强调这一事实并以此为傲:与欧洲相比,美国任何一个阶级之间的区隔都要小得多。人们承认自己是富人或穷人,但是他们也宁愿相信,自己的国家是一个“平等的国度,他们很骄傲地指出如下的特征:庞大的中产阶级、没有乞丐、大多数人生活在舒服的环境中,并且,对努力工作和勤俭节约的人来说,他们拥

① the suits 指的是职业人士,因为他们在工作时总穿正装;blue blood 则代表“贵族血统”,因为某些自命血统纯正的西班牙古老贵族中人的静脉较之其他深肤色的人更呈蓝色;“Joe Sixpack”中的 Joe 指美国的普通男子,此语因 20 世纪 70 年代从事体力劳动的男工人都喜欢喝一盒六罐装的啤酒而来,泛指“蓝领阶层的男子”。——译注

② Robert R. Palmer, *The Age of the Democratic Revolution: A Political History of Europe and America, 1760—1800* (Princeton: Princeton University Press, 1959), p. 203.

有无限的机会。"①

然而，事实情况是，当时大约20%的人口正受到奴隶制的压迫，而10万名居住在殖民地西部的美国土著也并不属于这一自我标榜的中产平等社会。很显然，占人口大多数的白人自由民仍然依据另两个群体来界定自身：一面是有潜在危险性的奴隶，另一面是骁勇好战的"野蛮土著"。这使得他们将"白种程度"(whiteness)作为其社会认同的一个重要组成部分。事实上，在使得美国社会的阶级特性(class-based nature)不像人们设想的那么明显的诸多因素中，种族是最重要的一个。

即使是上层阶级的成员，与欧洲大多数国家存在了几个世纪的阶级体系相比，他们也更喜欢这样一个更加民主的体制。为了强调这一点，让我们来做一项关于北美和欧洲民主革命的研究。这项研究起步于一封写于1788年的信，它由欧洲寄出，其作者是美国上层显赫家庭的一名成年男性成员。在对欧洲阶级体系的世袭头衔和夸耀，以及更低级阶层的谄媚表达了厌恶之后，他断定："某种程度的平等是人类福祉的本质。"大概是为了强调其论点的限定性，他在"某种程度的平等"下面画了下画线。接着，他继续论述美国的伟大就在于，它在"没有毁灭必要的底层群体的情况下"，提供了某种程度的平等。② 2

200年之后，为了了解社会阶级对美国人来说意味着什么，社会学家对波士顿和堪萨斯城的市民做了一份有代表性的抽样调查。这份调查传达的思想与大多数早期美国人的观点相似：虽然大多数人对社会身份之间的差别十分清醒，并且主要通过收入、职业和教育(尤其是收入)来判断人们的地位，但是，他们仍然强调了整个阶级系统的开放性。

① Jackson T. Main, *The Social Structure of Revolutionary America* (Princeton: Princeton University Press, 1965), pp.239, 284.

② Robert R. Palmer, *The Age of the Democratic Revolution: A Political History of Europe and America*, 1760—1800 (Princeton: Princeton University Press, 1959), p.3.

他们还认为，一个人的社会身份在很大程度上取决于诸如努力工作的主动精神和动机这样的个人品质。此外，他们中的许多人都觉得，阶级的重要性正在下降。这种观念部分要归结于他们如下这一信念：各个种族和宗教背景的人，不管他们的职业和教育水平如何，正在受到更多尊重和得体的对待。但更重要的原因是，他们亲眼目睹到的物质证据：自己的家人和朋友在职业和薪水上都得到了提升。[①]简言之，对每一个人都给予公共社会尊重的传统，以及社会流动的存在，使得大多数美国人在日常思维中觉得阶级没那么重要。人们对基本的经济和教育分化非常清楚，而且能够通过诸如谈吐、习性、衣着风格这样的外在表现，正确无误地评估一个人的社会身份；然而，社会阶级的存在却被很快地忽略掉了。

处于社会最高层的那些人则通过公开和直接的方式表达他们对谈论社会阶级的普遍厌恶。不过，他们很清楚，他们及其亲友与其他美国人之间是有距离的。在那项关于波士顿和堪萨斯城居民的研究中，一个社会上层的波士顿人说："当然，社会阶级是存在的——它影响着你的思想。"接着，她补充道，"也许你不应该用'阶级'这个词来描述它，虽然……它确实是一个很好的'壁龛'，我们中的每一个人都可以在里面找到自己的位置。"[②]在一项于纽黑文进行的关于社会阶级的经典研究中，一个根据其邻里和教育背景来看应该属于上层范畴的人，当被问及她的阶级层次时，似乎显得很惊愕。在回过神来之后，她回答道："本人是不谈论阶级的；不过确实感觉到它们的存在。"[③]在一项针对某中西部

① Richard P. Coleman, Lee Rainwater, and Kent A. McClelland, *Social Standing in America: New Dimensions of Class* (New York: Basic Books, 1978).

② Richard P. Coleman, Lee Rainwater, and Kent A. McClelland, *Social Standing in America: New Dimensions of Class* (New York: Basic Books, 1978), p.25.

③ August de Belmont Hollingshead and Fredrick C. Redlich, *Social Class and Mental Illness: A Community Study* (New York: Wiley, 1958), p.69.

大城市中 38 名上层阶级女性所做的研究中，在访谈快结束的时候，一名社会学家总是要问他的调查对象们是否属于上层阶级中的一员。回答者的调子同样是迟疑和否定的： 3

> 我讨厌上层阶级(这个词)。不是上层阶级的人才使用这个词。我只会说“我们所有人”，也就是我们这些出身优越的人。
>
> 我讨厌“阶级”这个词。我们是负责任的人，我们是幸运儿，出身在世家，我们是有家产和内涵的人。
>
> 我们不应该分什么层(layers)。虽然我感到有点不好意思，但我向你承认，我们确实是这样的，我在自己的圈子里有一种优越感。我喜欢成为上流社会(upper crust)的一部分。[①]

社会科学家眼中的社会阶级

只有在两个重要的理论议题被处理之后，社会科学家们对社会阶级的理解才会与普通美国人一样。第一，他们在“经济阶级”(economic classes)和“社会阶级”(social classes)之间做出的关键的分析性区分：前者由在经济体系中拥有相同位置的人所组成，比如“企业主”或“雇主”；后者则由互动的人所组成，他们培育出内部的社会团体，并且共享相同的生活方式。第二，社会科学家们强调，阶级既表示社会结构内部人与人之间的关系，也是社会结构中的一组位置。因此，这是一个“双关”的概念，也就是说，它既表示扮演不同经济角色的人们之间的关系，也表示全部关系中的特定位置。如果再用刚才提过的例子来说的话，那就

① Susan Ostrander, “Upper-class Women: Class Consciousness as Conduct and Meaning”, in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publications, 1980), pp. 78—79.

是，企业主和打工者构成了两个不同的经济阶级，但是阶级这一概念仍然把他们之间的关系包含了进去。

经济阶级和社会阶级之间的区别是十分重要的，因为虽然作为一种经济关系的阶级总是同时作为社会结构的一部分在运转，但是，处于任何特定经济位置上的个人都有可能发展出自己的社会团体、居住在同一个社区、在社会生活中发生互动。因此，一个特定的经济阶级究竟在多大程度同时也是一个社会阶级，可以随着时间和地点的变化而千差万别——这一点非常重要，因为一个经济阶级的成员如果不能意识到自己也是一个拥有共同利益的社会阶级的一部分，他们行使政治权力的能力就有可能受到限制。①

要对处于某一特定经济位置的人们在多大程度上也是一个社会阶级的一部分做出系统性研究，就需要首先寻找那些被认为构成了社会阶级的人群和组织之间的联系。这个程序被称作“成员资格的网络分析”(membership network analysis)。它可以被压缩成一个矩阵模型，一个坐标轴上排列的是各种社会团体(比如学校和俱乐部)，另一个坐标轴上则排列着个体。接着，每一个个体和团体之间的交集就形成一个单元格(cell)，在这个单元格里，我们根据这个人是否属于那个团体来填上相关的信息。这个信息可以用来创建两个不同类型的网络，一个叫“组织网络”(organizational networks)，另一个叫“人际网络”(interpersonal networks)。一方面，组织网络由各个组织之间的关系所构成，亦即根据
4 他们的共同成员而确立。这些共同的成员通常被称作“重叠”成员(overlapping)或“连锁”成员(interlocking)。另一方面，人际网络揭示的是

① Max Weber, “Class, Status, and Party,” in *Social Class and Stratification: Classic Statements and Theoretical Debates*, ed. Rhonda F. Levine (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 1998), 43—56; Erik Olin Wright, “Class Analysis,” in *Social Class and Stratification: Classic Statements and Theoretical Debates*, ed. Rhonda F. Levine (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 1998), 141—165.

个体之间的关系，亦即根据他们在组织上的联系来确定。[1]

为了给这种贯穿全书的分析提供一个更具体的例子，你可以想象，有一个研究者，他手上掌握着好几个社交俱乐部的成员名单，希望能够确定他们在多大程度上属于同一个网络。当确定了哪些人同时加入了两个或两个以上的俱乐部时，我们也就有可能发现，哪些俱乐部是某个组织网络中的一部分。另外，我们还可以说，网络中最为核心的俱乐部，就是那些与许多同行共享其会员的俱乐部，而边缘性的俱乐部也许只与一个俱乐部共享会员，后者在网络中的位置，离核心俱乐部又有一定距离。此外，有的俱乐部可能与其他任何俱乐部都没有共同的会员，这就表示，它们不是这个社会网络中的一部分。

对私立学校和常春藤盟校的校友名单，以及名媛社交舞会和其他社交活动的嘉宾名单，我们可以重复相同的步骤。然后，我们就可以编纂出在所有这些不同类型社会团体中重叠的会员数目。至少从理论上来说，对于构成一个社会阶级的各个社会团体中的各种关系，网络分析可以提供一个系统性的审视。

从原理上来说，成员资格网络分析是非常简单的，但是它在理论上非常重要，因为它包含了社会学理论所关注的两种人与人之间的关系(human relationships)：人际关系与组织中的成员资格。因此，这些网络包含了一种“人和团体的二重性”(a duality of persons and groups)。[2]就分析上的目的来说，人们经常将人际网络和团体网络区别对待，而且有些社会科学家会谈论“不同的分析层次”，但是，在日常生活实践中，这两个层次总是相互缠绕在一起的。这就是“人和团体的二重性”这一词组的含义所在。

---

① 附录 A 对这些以及其他的方法论议题做了更加详细的解释，并配有示意图和表格来帮助您理解。

② Ronald L. Breiger, “The Duality of Persons and Groups,” *Social Forces* 53, no.2 (1974): 181—190.

这一以网络为基础的思考方式，将社会阶级看作是人和团体二重性的体现，而这与我们先前对社会阶级的界定是非常吻合的。例如，在早期一项关于美国社会阶级的经验调查中，社会学家们对20世纪30年代一座南方城市的社会等级(caste)和阶级进行了研究。其中，研究者对阶级做出了如下的定义：

> (阶级是)彼此有着亲密交往的一大群人。它由家庭和社会小集团(social cliques)组成。这些家庭和集团之间的相互联系构成了社会阶级的结构——这些相互联系指的是非正式的活动，比如拜访、舞会、招待会、茶会，以及更大的非正式事务。当一个人参加了大多数这些亲密交往的活动时，他(她)就是某个社会阶级的成员。[①]

一位研究纽黑文阶级和权力状况的政治学家则写道，相似的“社会身份”可以通过如下标准而得以界定：在不考虑私人和特殊因素的情况下，某个圈子的成员乐意与社会交往中的传统权威保持一致的程度，以及被同类接受的程度。社会接受度的标志，包括是否愿意与其共餐、就敏感的社会事件进行坦诚地交流、接受其为同一俱乐部的会员、采用同类人认可的礼貌方式与其交往、相互通婚……[②]另一个马克思主义经济学家也提供了相似的定义，他总结道，“社会阶级乃是由相互通婚的家庭所组成的”。[③]

正如这些来自不同学科的相似界定所揭示的那样，社会科学家之

---

① Allison Davis, Burleigh Gardner, and Mary Gardner, *Deep South* (Chicago: University of Chicago Press. 1941), p. 59n.

② Robert A. Dahl, *Who Governs? Democracy and Power in an American City* (New Haven: Yale University Press, 1961), p. 229.

③ Paul Sweezy, “The American Ruling Class,” in *The Present as History*, ed. Paul Sweezy (New York: Monthly Review Press, 1953), p.124.

间存在一种一致的观念,那就是,在美国存在一种与社会等级相区别的社会阶级,他们存在于集体活动和共同的生活方式当中。实际上,在研究权力的时候,这可能是唯一存在广泛共识的概念。对研究权力的学者来说,他们遇到的第一个问题是,社会阶级的高层,亦即"上层阶级",是否同时也是一个以对大型创收性财产(large income-producing properties)的所有权和控制权为基础的"经济阶级"?

美国是否存在上层阶级?

如果美国大型创收性财产的所有者和经理人同时也是社会上层阶级,那么,他们就有可能建起一个非常大的网络,这个网络由相互关联的社会机构组成,其重叠的成员主要来自富裕的家庭和公司的高层领导。这些机构应该通过各种成型的方法,来组织其成员从幼年直到老年的生活,并且创造出一种相对独特的生活方式。此外,它们应该为年轻一代以及从较低社会层次爬上来的新成年成员提供社会化的机制。如果说阶级在社会学上是一个事实的话,那么,随着时间的流逝,它的名称和面貌多少会有所改变;但是,作为上层阶级基础的那些社会机构,必定会保留下来,在几代人之间只是有微弱的变化。 6

四种不同类型的经验研究确认了这一系列相互关联的社会机构和社交活动在美国的存在。它们是:历史个案研究、对传记性工商行名录的定量研究、对知情的旁观者的开放式调查,以及对中上层和上层阶级成员的访谈。这些研究不仅证明了美国上层阶级的存在,而且,提供了衡量上层阶级身份的指标(indicators);对于确定上层阶级和企业共同体之间,或者上层阶级和各种类型的非营利组织之间的重叠程度来说,这些指标是非常有用的。它们还可以用来确定上层阶级的成员涉入政府各个部门的总量。

一项最为详尽的历史个案研究对费城的富人家族进行了研究，将其上溯到200年前，展示了他们如何创建自己的社区、学校、俱乐部以及名媛社交舞会。接着，他们开始了在城市之外的活动，全国性的社会机构得以建立，来自全国各地的富人们可以在那里相互交流。这项研究还引导人们发现了一本叫做《社交名流录》(*Social Register*)[①]的上层阶级电话目录，自1887年至1975年，它出版了13卷，涵盖了从波士顿到旧金山，遍布全国的13个大城市。[②]13个城市相关卷册的指南，亦即《社交名流录索引》(*Social Register Locator*)，一共包含了大约6万个家庭，使其成为衡量上层阶级身份的一个非常有价值的指标。

利用3000名从《美国名人录》(*Who's Who in America*)[③]中随机抽取的人物传记中有关私立学校就读和加入俱乐部的信息，加上《社交名流录》上的名单，另一份研究对12家预科学校和俱乐部的成员资格类型和从属关系做了统计学上的分析。这份研究得出的结论与历史个案研究十分相似。还有一份研究依靠那些负责报导上层社会的新闻记者做“报料人”，要求他们在自己所在城市中，确认能够代表社会最高层次水平的学校、俱乐部和社交工商行名人录。从这些占据得天独厚位置的旁观者那里得到的反馈显示，他们的观点与历史和统计研究所做出的结

① 社交注册协会(Social Register Association)成立于1886年，是美国历史最长、最为著名的私人协会之一，其会员绝大多数来自美国最为显赫的家庭。《社交名流录》是该协会会员的花名册，包含了会员的住址、生卒年、婚姻、社交网等方面的信息，目前每年11月出版一个新版。该协会官方网站是www.socialregisteronline.com。——译注

② E. Digby Baltzell, *Philadelphia Gentlemen: The Making of National Upper Class* (Glencoe, Ill.: Free Press, 1958).

③ 《美国名人录》由美国人阿尔伯特·尼尔森·马魁斯(Albert Nelson Marquis)于1899年创立，因此又被译为《马魁斯美国名人录》。该名人录现在一般每年出一个新版本，马魁斯公司同时还出版许多其他的产品，比如《世界名人录》、《美国经济名人录》等，该公司官方网站地址是www.marquiswhoswho.com。——译注

论高度一致。①

第四种也即最后一种确立上层阶级机构存在的方法，建立在对抽样得来的市民(cross section of citizens)的集中访谈上。这种类型研究中最详细的一个，是在堪萨斯城进行的。虽然这项研究关注的是人们对作为一个整体的、从上到下的社会阶梯(social ladder)的感觉，但对我们来说，其有意义的部分在于人们对社会上层的看法。尽管大多数堪萨斯城的市民能够指出各种排他性社区的存在，并暗示存在一个"蓝血"或"大款"(big rich)阶层，但是，恰恰是中上层和上层阶级自己成员的报告证 7
明了，俱乐部和类似的社交机构，以及街坊邻居，为这一阶级的存在提供了制度性的基础。②

在附录 A 和 B 中，我将这些研究以及相关调查发现的特殊学校和俱乐部列了出来。《社交名流录》和其他的蓝皮书也被列了出来，但是它们现在主要适用于以历史调查为目的的研究，因为在 20 世纪过去的 1/3 时间里，它们的流行程度下降了，规模也缩小了。

虽然对研究来说，这些社会指标是非常方便的工具，但是，在估量特定个体的阶级身份方面，它们还远非完美的，因为它们受限于两种不同的错误，而这两种错误往往在群体数据中相互抵消了。一方面是"错误的正极"(false positives)，他们指的是这样一种人，人们根据各种指标将他们归为上层阶级的成员，但更进一步的调查则显示他们并非真正的成员。那些凭借奖学金进入私立初中的学生就是某种"错误正极"中的一个例子。社交俱乐部的名誉或表演会员——他们往往是中产阶级的成员——是"错误正极"中另一种重要的类型。另一方面，"错误的负极"(false negatives)指的是看上去似乎不符合任何上层阶级身份标准的

① G. William Domhoff, *The Higher Circles* (New York: Random House, 1970, chapter1).

② Richard P. Coleman, Lee Rainwater, and Kent A. McClelland, *Social Standing in America: New Dimensions of Class* (New York: Basic Books, 1978).

上层阶级成员，因为他们避免出现在社交登记簿上，并且不愿意将与自己的私人学校或俱乐部联系有关的信息列在传记资料中。

私立学校尤其容易被误报。比方说，许多卓越的政治人物并没有将他们私立小学的信息放到《美国名人录》中；在成为里根政府的副总统之后，前总统乔治·布什(George. H. W. Bush)甚至在 1980—1981 年版的《美国名人录》中将提及他私立学校的部分删除了。更加普遍的情况是，对私立学校校友录和《美国名人录》名单做比较之后我们会发现，40%到 50%的公司主管和经理并没有将他们在高级私立学校的教育经历列入后者。社交俱乐部中的会员资格同样也许不会被提及。在一份针对某全国性著名私人俱乐部的 326 名会员的研究中，人们发现，29%的人并没有在《美国名人录》中提及他们的会员身份。①

导致"错误正极"和"错误负极"的那些因素，引发了一些非常有意思的社会学问题，值得在未来好好研究。为什么一些私立学校要招收靠奖学金学习的学生？这些学生有可能成为上层阶级的一部分吗？为什么上层阶级的某些成员没有将他们私立学校和俱乐部的信息列在传记资料中？为什么一些中产阶级人士会加入上层阶级的俱乐部？人们很少问这些问题，这反映了，在这些看似枯燥无味的上层阶级指标目录下，埋
8 藏着复杂的社会和心理现象。更普遍地来说，某个人选择将哪些信息放入或剔出社交名流录或自传目录，是一种带有自传性质的"自我描述"("presentation of self")，而这可以用来很好地揭示与宗教、种族和阶级认同有关的信息。②

① G. William Domhoff, *Who Rules America Now?* (New York: Simon and Schuster, 1983).

② Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Jews in the Protestant Establishment* (New York: Praeger, 1982).

上层阶级是一个经济阶级吗?

如果说上层阶级的成员能够承受私立学校的学费、乡村俱乐部的会费,以及高雅社交生活的昂贵开销的话,那么,他们明显似乎应该拥有大量财富的所有权。然而,去确定他们是否比别人拥有更多的财富所有权是一件困难的事情,因为美国国税局(Internal Revenue Service)[①]并不发布与个人有关的信息,而且许多人也并不愿意主动公布与此相关的详细信息。

考虑到美国的财富分配状况,首先需要强调的是,财富和收入的分配是两件不同的事情。财富分配必然涉及到"可销售资产"(marketable assets)的所有权的集中。所谓可销售资产,在大多数研究中指的是除去债务之外的不动产和金融资产(股票、债券、保险、银行存款)。收入的分配则相反,它涉及到各种不同收入层次的个人和家庭每年被支付的工资、股息、利息、租金的比例。在理论上,那些拥有许多财富的人也许或不一定拥有巨额的收入,因为这取决于他们从自己财富中能获得多少回报;但是在现实中,处于财富分配高层的那些人,往往也拥有最高的收入,而这些收入大多数来源于股息和利息。

大量的研究表明,在整个美国历史上,财富的分配一直都是高度集中的。在19世纪,大型港口城市里,1%的上层人口占有了40%—50%的财富。[②]在20世纪的长河中,情况没有多大改变,虽然在"新政"和"二

---

① 美国国税局缩写为IRS,是美国财政部下属机构,负责颁布和执行国内税务法规和筹集财政收入。由它负责征收的税收包括公司所得税、个人所得税、社会保险税、遗产税和赠与税,以及货物税和营业税等。——译注

② L. Keister, *Getting Rich: A Study of Wealth Mobility in America* (New York: Cambridge University Press, 2005).

战"之后，这一比例有少许下降；然后在 70 年代，又有了进一步下降，而这主要归咎于股票价格的下跌。不过，到了 80 年代晚期，财富的集中程度又几乎恢复到 1929 年的水平，在 1929 年，高层 1%的人占有了全社会 36.3%的财富。到 2001 年(这也是我们能够获得数据的最近年份)，高层 1%的人拥有所有可销售资产的 33.4%；接下来 4%的人占有的份额是 26%，再接下来 5%的人的份额是 12%，再接下来 10%的人的份额是 13%——这意味着，在美国，20%的人口占有了 84%的私人财富。[①]

如果根据财富的类型来划分的话，那么，高层 1%的家庭占有了 39.7%的金融财富(所有的可销售财富都减去了持有者占有的房产的价
9 值)，包括所有私人持有股票的 44.1%，金融抵押品的 58%，商业产权的 57.3%。高层 10%的人口拥有 90%的股票、债券、信托资产和商业产权，以及大约 75%的非家用不动产(nonhome real estate)。关于遗产的数据所传递的信息与此也几乎相同。克利夫兰联储(Federal Reserve Bank of Cleveland)出版的一项研究显示，只有 1.6%的美国人接受过 10 万美元及以上的遗产，另外 1.1%的人接受的遗产数在 5 万到 10 万之间，而 91.9%的人则什么都没有得到。[②]

既然没有一项关于财富和收入分配的研究包含了个人的姓名，那么，其他类型的研究就不得不去证明，那些拥有财富和高额收入的人，事实上就是上层阶级的成员。这类研究中最详细的一个显示，20 世纪之交 90%最富有的金融家，以及 75%在美国最富有家族榜上出现过的家庭，他们的后裔都赫然在《社交名流录》中。作为对这些结论的补充，另一份研究发现，1900 年时 90 名最富有的人当中，至少一半有后裔在《社

① Edward N. Wolff, "Changes in Household Wealth in the 1980s and 1990s in the U.S.", In *Working Paper No.407* (The Levy Economics Institute, Bard College, www.levy.org, 2004).

② Laurence Kotlikoff & Jagadeesh Gokhale, *The Baby Boomers' Mega-Inheritance: Myth or Reality?* (Cleveland: Federal Reserve Bank of Cleveland, 2000).

交名流录》中出现;而一项针对 1960 年 90 位身价在 1000 万或 1000 万美元以上的公司经理的研究发现，他们中的 74%达到了上层阶级的标准。[1]不过,巨额财富和上层阶级成员资格之间的重叠程度却几乎没有吸引人们去做进一步的研究,因为对大多数社会科学家来说,答案似乎是显而易见的。

这些发现确认了，社会上层阶级是一个以创收性资产的所有权和控制权为基础的经济阶级。但是,它们却没有揭示,上层阶级控制了企业共同体,因为任何一个公司中的股票持有状况都过于分散,以至于一个个体或家族并不能控制它。我们将在第三章中全面处理这一议题。

权力是什么?

美国人关于权力的观念，起源于独立战争时期。不为人们熟知的是,这些观念的产生不应只归因于战争本身,很大程度上还要归因于每个殖民地内部关于普通公民应扮演什么角色的论争。人们经常忽视的是,普通公民不仅对他们的领袖提出了革命性的政治诉求,而且帮助他们与英国人作战。在美国革命之前,各地的政府都建立在宗教领袖、国王、自我任命的代表大会或议会的权力和合法性的基础上。1776 至 1780 年间，来自上层阶级的美国革命领袖们在为 13 个州起草宪法时，他们希望能够在州立法机关就自己的作品进行辩论，并得到其投票认可,但是,他们却并不想通过直接的方式卷入到普通大众中去。

是中产阶级,他们从自己的经历中开始逐渐培育出这样一种理念:权力由全体人民所拥有,并经由他们同意,委托给政府去行使。因此,他 10

① E. Digby Baltzell, *Philadelphia Gentlemen: The Making of National Upper Class* (New York: Free Press, 1958); G. William Domhoff, *Who Rules America?* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967); C. Wright Mills, *The Power Elite* (New York: Oxford University Press, 1956).

们坚持要求选举出专门的代表大会来制定宪法，并经由所有白人男性自由民(不论他们拥有多少财产)的投票,来批准宪法。通过参与革命斗争,加之担心当时那些被看作是“先富起来的人”(“betters”)有可能将繁重的物权法和税收政策写进宪法,他们更加坚定了自己的决心。于是,人民作为新生的美利坚合众国的立宪力量（constituent power）这一思想,从人民内部诞生了。[①]

最终，这些中产阶级反对派仅仅赢得了作为民选代表参加制宪大会,以及随后于 1780 年在马萨诸塞州投票批准宪法的权利。然而,从那以后,人们却对“美国的权力属于人民”这一说法表示了广泛的认可。于是,每一个自由主义的、激进主义的、民粹主义的或者极端保守主义的政治集团,在他们试图从“既得利益者”、“经济精英”、“文化精英”、“媒体”、“官僚”或者“华盛顿的政客们”手中夺取专制权力的时候,总是宣称它自己代表了“人民”。甚至 1789 年的国父们(Founding Fathers)——尽管他们在财富、收入、教育和政治经历方面比普通大众要超出很多——也并未试图在没有征得被治理对象同意的情况下，公布他们制定的旨在更加充分地保护私有财产和贸易的新宪法。在这一过程中,他们被迫增加了《人权法案》(Bill of Rights)以确保宪法得以被接受。于是,从一种深层的文化意义上来说,在美国,没有哪个集团和阶级拥有权力,它们只是拥有影响力(influence)。因此,任何一个对人们行使权力的小集团或阶级都被看作是不正当的。这也许可以解释,为什么那些在美国拥有权力的人总是宣称自己没有任何权力。[②]

---

① Robert R. Palmer, *The Age of the Democratic Revolution: A Political History of Europe and America, 1760—1800* (Princeton: Princeton University Press, 1959).

② David Vogel, “Why Businessmen Mistrust Their State: The Political Consciousness of American Corporate Executives,” *British Journal of Political Science 8* (1978): 45—78.

社会科学关于权力的观点

大多数社会科学家相信，权力有两个相互缠绕在一起的维度。第一个维度涉及到一个共同体或民族在多大程度上能够为实现自己的共同目标而有效行动，这被称作“集体权力”(collective power)。在这里，它强调的是一个集体在多大程度上具备为实现其目标而必需的技术资源、组织形式、成员规模及共同精神。在这个意义上，在最近几十年里，大多数民族都变得比过去要强大，而与其他工业资本主义民主社会相比，美国显得尤为强大，因为它的经济增长迅速，并且花费巨资建立了一支庞大的军队。此外，美国的集体权力得到增强，还因为它拥有能力将来自世界各地，经济和教育水平各异的移民同化成有创造力的公民。相反， 11
德国和日本之所以会变得停滞不前，部分是因为他们极端民族中心主义的历史阻碍他们利用数量庞大的移民来更新自己日益衰老的人口。

权力的第二个维度，关注的是一个共同体或民族内部的某个集团或社会阶级在与竞争对手就共同关注的议题发生冲突时获得成功的能力。这里强调的重点是“凌驾权力”(power over)，我们也可以将其称之为“分配性权力”(distributive power)。与大多数普通美国人的信念相似，大多数社会科学家是在“重要影响力”或“优势影响力”的意义上，而非完全和绝对控制的意义上来思考“分配性权力”的。更加明确地说，一个有权力的群体或阶级，即使有别的群体或阶级反对，它也能够实现自己的目标。[①]这一定义捕捉到了嵌入在权力的日常意义中的“斗争的感觉”，而且它也与本章早先提出的关于阶级冲突的思想相一致。它与本书的

① Marvin E. Olsen and Martin N. Marger: *Power in Modern Societies* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1993); Dennis Wrong, *Power: Its Forms, Bases, and Uses*, 2nd ed. (New Brunswick: Transaction Publishers, 1995).

主要议题也非常吻合，亦即展示在基督教右翼和其他极端保守主义群体的帮助下，即使面对来自自由派—劳工联盟有组织的反对，由所有者和高层经理组成的社会上层阶级仍然拥有制定对其有利的政策的权力。

一个群体或阶级获胜的能力，起步于经济、政治、军事和宗教这四个主要网络中的一个，而这个网络又可以转变成运用权力的强大组织基础。在不同的时间和地点，这些潜在的权力网络可以用不同的方式连接在一起，从而创造出各种变化无穷的权力结构。例如，在某些国家，军事力量已经占领了政府和控制了经济体制，而在另外一些国家，组织良好的宗教集团已能够发展出一支游击部队并接管政府。正是由于这些多样化的后果，许多社会科学家相信，并不存在一种分配性权力形式，从中可以发育出其他权力形式。这意味着，在社会科学中，分配性权力本身就是一个基础性的概念，就像在自然科学中，“能”(energy)是一个基础性的概念一样：没有什么其他形式的能或权力，要比能或权力本身更基本。

然而，一个正式的定义并没有解释概念如何被测量。具体到分配性权力，哪怕是小群体内部，人们也几乎不可能观察到的那些能够揭示其运作的互动，更别提看见一个“阶级”对另一个“阶级”施加它的意愿。在一个共同体或阶级内部，人们可以在权力斗争中看见各种人和组织，虽然这可以转换成：这些人和组织代表了各种社会阶级的利益。因此，很有必要发展出一套我称之为“权力指标”(indicators of power)的东西。

虽然分配性权力首先和主要代表的是两个及以上的竞争阶级之间的关系，但是，就一项研究来说，将分配性权力想象成某个社会阶级的
12 基础特征或财产是非常有用的。与任何一种基础特征一样，它可以通过一系列与其有着概率性联系的指标或迹象(signs)而得到测量。这意味着，所有的指标并不必然需要每次在权力展现自身特征的时候都逐一出现。为了使上述要点变得更加清晰，我们可以补充如下观点：心理学

家用来理解个体行为的个人特征研究，以及用来解释自然科学中各种发现的那些概念，都具有相似的逻辑结构。不管一个理论家是像心理学家一样关心“友谊”问题，还是像物理学家一样关心“磁场”问题，或者像本书一样关心“权力”，他们调查程序的性质都是一样的。在每一种情况下，都有一个基础的概念，它的存在只能通过一系列诊断性的迹象或指标来推测，而这些迹象或指标的强度，在不同的情况下也各不相同。如此看来，一项研究是通过一系列以尽可能多的独立指标为基础的条件语气(if-then statement)而得以推进的。**如果**一个群体拥有权力，**那么**至少某些权力指标在某些情况下是可以被测量的。[①]

三种权力指标

既然在权力运转的各个不同场合，并不是每一个权力指标都必然会出现，那么，制定多重指标就显得十分必要。在这一框架下，本书使用了三种不同类型的权力指标。它们分别是：(1)谁受益？(Who benefits?)(2)谁治理？(Who governs?)(3)谁获胜？(Who wins?)。这三个经验性指标都各有其优点和缺点。不过，每一个指标的潜在缺陷并不会带来非常严重的问题，因为无论针对何种情况，它们三个都指向了一个事实[②]：大型创收性资产的所有者和管理者是一个最有权势的阶级。

---

① Paul Lazarsfeld, "Concept Formation and Measurement," in *Concepts, Theory, and Explanation in the Behavioral Sciences*, ed. Gordon DiRenzo (New York: Random House, 1966), pp. 144—202.

② 按照作者的说法，之所以要有一个以上的指标，是因为每一个指标中不相干的部分将会相互抵消，因此，最好的情况是，这些复合的指标指向同一个方向，从而使人们更加相信这个基本概念(在这里是“权力”)已经得到了正确的测量。——译注

谁受益?

每一个社会都拥有人们十分看重的实物和经历。我们假设,每一个人都愿意尽可能多地分享生活中的这些美好事物,于是,它们的分配状况就可以用来作为一种权力指标。从影响力上来说,那些拥有大多数人们需要的东西的人,就是有权势的人。虽然某价值的分配也许是一个意外后果,从而不能真实地反映权力的状况,但是,一个社会内部有价值的经历和实物的一般分配状况,仍然可以被视为权力运作最为明显和稳定的结果。

例如,在美国社会,人们最看重的是财富和健康(well-being)。人们
13 努力去获得财产、去挣大钱、去争取有趣和安全的工作、去享受旅游和休闲中的舒适、去过健康长寿的生活。所有的价值都并非平等分配的,而它们都可以被用来作为权力的指标。不过,在本书中,我们主要关注的,还是财富和收入的分配这一类的指标。这并不是说,财富和收入等同于权力,而是说,收入和对巨额财富的占有,是一个阶级对其他阶级拥有权力的看得见的标记。

我们把使用价值的分配作为权力指标的主张,通过下面的研究得到了加强。这些研究显示,这些价值的分配在国与国之间是各不相同的,取决于相互竞争的政党和工会的相对强度。其中一份研究报告说,自 1945 年以来,西方民主社会财富分配的平等程度,随着社会民主党人[1]被选入国家立法机构的比例而发生反向变化。[2]社会民主党的存在

---

① 社会民主党人在一开始是以社会主义为取向的,但后来转向一个更加改良主义的立场。与美国的自由派—劳工联盟相比,社会民主党在大多数目标上的雄心壮志也只是稍强一点点而已;自由派—劳工联盟左翼的立场,则与西欧社会民主党中的强者十分接近。——译注

② Christopher Hewitt, "The Effect of Political Democracy and Social Democracy on Equality in Industrial Societies: A Cross-National Comparison," *American Sociological Review* 42, no. 3 (1977): 450—464.

越强大，就有越多的收入会流向较低层的阶级。另一份以18个西方民主国家为基础的研究发现，更加平等的收入分配和更加慷慨的福利支出，与强大的工会和成功的社会民主党存在关联。①因此，有证据表明，价值的分配确实根据竞争群体或阶级相对权力的不同而发生变化。

进一步说，本章早先描述过的高度集中的财富分配，为美国上层阶级是一个支配阶级提供了第一份证明。这一阶级的成员分享了绝大部分的股票、债券和不动产——这些都是大多数美国人认为值得拥有的东西，也许是他们能够指望得到的35到40倍——这显示了，上层阶级在"谁获益？"这一指标上得分极高。此外，20世纪80年代以来财富和收入分配变得更加集中。这一事实暗示，与自由派—劳工联盟相比，上层阶级和企业共同体获得的权力在不断增长。

谁治理？

权力还可以通过研究谁占据了重要机构的职位以及参与到重要的决策群体中推论出来。如果与其在总人口中的比例相比，一个群体或阶级的代表人数过多或过低，那么，人们就可以推论出这个群体或阶级是 14
相对强势的还是相对弱势的。例如，如果占总人口1%的阶级在政府中占据了30%的重要职位（也许是他们应该占有职位数的30倍），那么，人们就可以推导出，这一阶级是强势的。相反，当人们发现虽然女性构成了人口的大多数，但她们只在政府领导职位中占据很小的比例的话，人们就可以推论，她们在社会重要部门中处于相对弱势地位。与此相似，当人们决定一个少数群体的成员（即使他们在某个特定的城市或州占据了总人口的10%到20%）只在领导职位上占据很少份额的时候，可以推论，正是权力的基本过程——排斥和吸纳——在发挥作用

① John Stephens, *The Transition from Capitalism to Socialism* (London: Macmillan, 1979).

的时候。

这一指标并非完美无缺的，因为某些官方职位也许事实上并不掌握人们以为它们应该占有的权力，某些集团或阶级也许会在幕后行使权力。不过，再一次地，通过它在不同时间和空间内展现的内容，这一指标的效用得到了强化。例如，在大不列颠，地主贵族的衰落和商业领袖的兴起，就已经通过描绘他们在议会中代表程度变化的图表而得到了展现。[①]同样，当20世纪60年代到70年代，美国的女性、黑人、拉丁裔、亚裔开始要求更多的选举权时，他们在权威机构职位中的代表比例也开始上升。[②]

谁获胜？

企业—保守派联盟和自由派—劳动联盟在许多议题上都有分歧，包括税收、成立工会、商业调节、对外贸易、工作的外部资源利用以及社会保障资金的积累。通过测定谁成功地提出、修改或否决各种政策选择，权力可以在这些议题冲突的基础上推论出来。由于关注的是两个竞争性联盟之间的关系，这个指标变得非常接近于正式定义中所包含的权力过程。这是一个许多社会科学家都在使用的指标。不过，基于众多原因，这也是最难以正确使用的指标。决策过程的各个方面也许仍然是隐蔽的，一些报料者也许会夸大或回避他们扮演的角色，而且关于谁做了什么，在事情发生之后不久，人们的记忆就常常变得模糊起来。更糟糕的是，对于企业共同体的重要关注也许永远不会上升为公共讨论的话题，因为企业共同体拥有权力，可以通过各种手段——在后面的章

① W. L. Guttsman, *The English Ruling Class* (London: Weidenfeld & Nicholson, 1969).

② Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite: How it Happens, Why It Matters* (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2006).

节里，我们无处不在解释这些手段——让这些话题从人们的议程上消失。

尽管在使用“谁获胜？”这一指标上存在上述困难，我们还是有可能通过为分析政府决策提供一个理论框架，来减轻这些困难。这一框架包 15
括企业共同体有意识、有计划地试图影响政府和普通大众的各种方法，因此，使得它有可能用非常直接的方式来测定企业共同体的成功程度。更加具体地说，企业共同体通过四个相对独立但又相互重叠的过程——通过“成员资格网络分析”而得以发现——来控制公共议程并在这一议程中会出现的大多数议题上赢得胜利。这四种权力网络如下（我们将在后面的章节里对它们进行详细讨论）：

1. **特殊利益过程**（special-interest process），它处理的是那些范围有限和短期的政策，关注的是家庭财富、特定的公司以及特定的商业部门。它主要通过院外游说说客、公司律师以及商会来运转，主攻方向是国会的各专门委员会、执行机构的各个部门以及协调机构。

2. **政策研制过程**（policy-planning process），它涉及的是企业共同体的共同利益，它通过由基金会、智库和政策研讨团体组成的政策研制网络来运转，主攻方向是白宫、国会相关的专门委员会、纽约和华盛顿出版的重要报纸和评论性杂志。

3. **候选人遴选过程**（candidate-selection process），它要遴选的，是那些对特殊利益和政策研制过程中提出的议程表示赞同的候选人。它通过巨额的竞选捐款和隐蔽的政治顾问来运转，主攻方向是两大政党的总统竞选，以及共和党的国会竞选。

4. **民意塑造过程**（opinion-shaping process），这一过程试图影响公共舆论并将一些议题从公共议程中排除出去。它通过大型公司的公共关系部门、一般性公关公司以及许多小型民意塑造组织来运转，主要方式则经常是利用政策研制过程中形成的政策立场、基本原理和报告声明。

它的主攻方向是中产阶级的志愿组织、教育机构和大众传媒。

综上所述，在上述四个网络中工作的人和组织，构成了企业共同体和上层阶级在政治上开展行动的武器（political-action arm）。以企业共同体结构性的经济权力（我们在下一章将对此做出解释），以及上层阶级
16 的社会权力（详见第三章）为基础，再加上政策研制网内部发育出来的专家权力（详见第四章），这种“政治行动武器”便成为公司和阶级支配联邦政府的最后一步。

其他社会科学家是怎么想的？[1]

虽然大多数社会科学家同意，在美国社会，企业共同体当前的影响力比其他群体要大得多，但是，他们中的许多人却质疑这些公司的所有者和管理者拥有的凝聚力、机会以及权力程度是否足以被看作是一个支配阶级。他们往往对另外三种替代性的理论视角情有独钟：多元主义（pluralism）、国家自主性理论（state autonomy theory）或精英理论（elite theory）。以研究公共舆论和政府决策之间关系为基础，多元主义者主张，通过形成各种各样的利益群体，形塑公共舆论并对当选的官员展开游说，普通大众在许多议题上拥有权力。他们拿非商业群体做例子，比如 20 世纪 30 年代到 60 年代的各种工会，或者 70 年代环保主义者和消费者保护的提倡者，这些都是他们主张的证据。更重要的是，通过支持

① 第五版《谁统治美国》对这一议题做了简化处理，从而方便一般读者阅读和理解。为了让对此感兴趣的读者更全面地了解相关的理论，我们加译了“四种供替代选择的理论”一文作为本章附录，供各位参考。在正文中没有列出的第四种理论是马克思主义理论，作者在给译者的邮件中解释，之所以如此是因为美国人“已经厌倦讨论马克思主义，虽然少数的马克思主义者肯定不喜欢我这么说……所以我将（与马克思主义有关的内容）放到了网页上”。——译注

同情他们主张的候选人和政党，公民们拥有权力对公共政策的一般方向发挥影响。许多多元主义者还相信，公司领袖们过于分裂，以至于根本无法支配政府。他们宣称，大型公司的所有者和管理者之间存在分工，各个公司只是组成了非常狭隘的利益群体，并时而为自己的利益争辩。

国家自主性理论的支持者们切入的角度稍微有所不同。他们坚称，优势权力掌握在政府手中，而不是在普通公民或某个支配阶级那里。顺着欧洲的习惯用法，这一理论的拥护者——他们有时自称为历史制度主义者(historical institutionalists)——更喜欢用“国家”(the state)而不是“政府”(the government)这一术语，来强调政府拥有一种相对于社会其他部分的独立性。国家的独立性通常被称作“自主性”，据说应该归于以下几个相互缠绕的因素：(1)国家对一国之内合法使用暴力的垄断；(2)它在抵御外来竞争方面扮演的独特角色；(3)它的经济调控(regulatory)和税收权。受惠于这些权力，政府官员能够与社会中的私人团体结成联盟，不管是商人、工人还是政党，只要它们与国家有同样的目标即可。国家自主性理论还相信，独立的专家可以是强有力的，因为他们掌握对政府官员来说非常珍贵的信息。最后，他们得出结论，不管公司领导们有可能多么团结，政府官员都拥有将他们的观点强加给企业共同体的能力。 17

第三种供替代选择的选择，亦即精英理论，与阶级支配理论相互交叉，两者在某些关键议题上存在共识，但也存在分歧。精英理论的支持者的起点是，所有现代社会都是由大型、结构科层化组织的领导们(精英)所支配的，不管这些组织是公司、非营利组织还是政府。占据这些高层职位的人，拥有金钱、时间与其他组织的联系以及针对低层雇员的权威，从而能够形塑其所在组织之外的政治和许多其他后果。虽然对精英理论来说，公司是一个重要的权力基础，但是，他们并不认为企业共同体对其他组织领导拥有支配关系，而这正是阶级支配理论所主张的。更

一般地说，精英理论没有阶级支配理论那么强调阶级或阶级冲突。

由于这本书中所展现的分析挑战了美国人的信念，因此，遭到了那些赞成上述三种替代性理论中任何一种人的质疑。于是，很有必要小心谨慎地前进，对每一个概念做出界定，并提供经验性的例证来说明整个系统的每一个部门是如何运转的。通过这样一种分析问题的方式，读者可以在前进的每一步上得出他们自己的结论，并自行判断本书的主张是否切中了要害。

本书进度

通过将成员资格的网络分析作为起点，本书每一章都展现了累积性主张的一个维度。第二章提供了全国性企业共同体存在的证据，这一共同体包括了公司律师、军火商、农场主以及诸如通用汽车、通用电器、埃克森美孚、IBM 这样的著名大公司。通过使用校友名单、俱乐部名单及其他社交组织的名单，第三章显示，企业共同体内部的所有者和高管形成了一个具有社会内聚力的、界限分明的上层阶级，这一阶级业已创造了自己的社交世界和独特的生活方式。这一章指出，这些公司老板和经理培育出的社会纽带将他们的共同经济利益连接在了一起，使得他们在政策研制网络中碰面时，更容易克服政策上的分歧。

第四章详细证明了由基金会、智库和政策研讨群体组成的网络，受到了相互纠结的企业共同体和社会上层阶级的成员的资助和指导，从
18 而为企业共同体所面对的各种新麻烦提供政策和规划。通过卷入政策研制网络，公司领导们开始理解那些超越其自身狭隘商业问题的一般性议题，讨论他们作为一个阶级而感兴趣的政策选择，开始结识专家和学者，就一系列广泛的话题开展合作。第五章描绘了一些政策规划网中的组织是如何与公关公司、大型企业的公共事务部以及中产阶级的志愿组织发生联系，并共同致力于强化美国人价值体系中的个人主义和

反政府主义维度，从而试图在特定议题上影响公共舆论的。

第六章解释了美国选举体制的性质，以及为什么与其他民主国家的选举体制相比，它在代表普通大众的优先权方面要逊色一些。该章还解释了，为什么竞选捐款能在美国政治中扮演重要角色；也就是说，为什么对一个在全国层次或人口大州获得成功的候选人来说，从富有的捐款人那里获得支持是非常重要的。第七章考察了在与公司领袖们利益攸关的议题上，他们得以支配联邦政府的过程。这些过程是以网络为基础的，它们包括：在民主党和共和党政府内，任命公司领袖担任执行部门的重要职务，就与特殊商业部门有关的议题游说国会及其专门委员会，说服政府领导人相信政策研制网中制定的政策符合每个人的最大利益。

第八章归纳了与这些发现最为吻合的理论框架：**阶级支配**理论。接着，讨论了多元主义、国家自主性理论以及精英理论在经验上的缺陷。通过考察美国和欧洲的历史，以及美国权力结构中生长出来的裂缝（这种权力结构是民权运动和它引发的其他社会运动的结果），它还解释了，为什么与其他工业化民主国家相比，以公司为基础的上层阶级在美国会如此强大。本章的结论是，自由主义者、左派和有组织的劳工之所以不能从这些新机遇中获得好处，是因为他们在与政治策略和经济选择有关的议题上存在分歧。 19

附　录
四种供替代选择的理论

有五种相互竞争的理论试图解释美国的权力结构。我在本书中发展出的“阶级支配理论”（class-domination theory）与社会学家迈克尔·曼（Michael Mann）发展出的“权力四网络理论”（Four Network theory of

power)[1]最为一致。我将从“四网络理论”的视角出发，对另外四种关于美国权力结构的观点进行解读和批判。我所评论的，既包括它们关于西方文明社会权力的一般性理论，也包括它们关于美国权力结构性质的主张。

第一种也是最为著名的竞争观点叫做多元主义(pluralism)。它的根基，是过去三个世纪里古典自由主义理论家发展出来的一般性社会理论；就美国的情况而言，这些以自由主义为基础的理论家认为，美国存在多元的权力中心——这也正是多元主义一词的由来。

第二种供替代选择的理论是国家自主性理论(state autonomy theory)。这是一种关于晚近西方文明社会的一般性理论，强调政府始终是一种独立的力量，而这要部分归功于它对军队的控制。因此，它认为，在美国，政府是最为重要的权力中心。

第三种更为晚近的理论是精英理论(elite theory)，该理论认为大型组织的领导人不可避免地会支配所有大规模的社会(all large-scale societies)，包括美国。

最后是马克思主义(Marxism)，它认为西方历史上自始至终都是财产所有者在统治，可以想见，该理论的支持者会很自然地认为在美国存在一种阶级支配。

在对这些理论进行讨论之前（主要是强调它们的区别和缺陷），我们需要清楚地认识到，它们确实在某些议题上，尤其是在更为经验层面的分析中存在着交叠。例如，多元主义者会谈论若干“利益群体”对政府政策的冲撞，这似乎与马克思主义对两大社会竞争阶级，亦即资本家阶

① 作者在本书的辅导网站上专门有一篇文章，论述了迈克尔·曼在《社会权力的来源》一书中发展起来的“权力四网络理论”是如何与他的“阶级支配理论”发生交叠的。简言之，曼所说的“权力四网络”，分别对应的是意识形态、经济、国家和军事这四种权力类型。多姆霍夫的引申是，四种类型的界定体现了权力结构研究中的组织维度，而各个类型之间的支配关系体现了阶级维度；在美国，经济权力占据着支配性地位。——译注

级和工人阶级之间冲突的强调有很大不同。然而,马克思主义者会接着说,在资本家阶级内部还存在着若干“派系”(fractions)或“部门”(segments),它们相互之间存有分歧,而且他们还强调,工人阶级在政治上是“多层次的”(multi-layered)和内部分裂的(internally divided)。

在多元主义者的眼中,利益群体围绕各种议题组成各种联盟。对马克思主义者来说,联盟主要是阶级部门的聚合,关注的是作为资本主义基础的各种议题。他们中的许多人同意,资本家阶级很少围绕政治焦点团结在一起,除非是非常重要的议题,而工人阶级团结起来反对资本家的机率甚至更少;许多马克思主义者还认为,有时候(虽然不是经常性的)资本家阶级的一个或另一个部门会与工人阶级的一个或另一个部门结成同盟。因此,在某个特定的议题上,关于谁正在和谁斗争这样的问题,多元主义者和马克思主义者也许会得出一致的结论。

或者,我们可以再举一个例子,那就是精英理论对精英和非精英“相互依存”(interdependence)的强调。据说这种相互依存使得一方对另一方采取行动时会有所顾忌。大多数多元主义者会赞同这一主张。另一方面,马克思主义者不会同意什么“相互依存”,因为他们认为,两大竞争阶级之间的冲突要比任何暂时的相互依存更为基础。很显然,马克思主义者会说:虽然资本家需要工人去创造利润,工人需要工作来维系生存,但是,对工人来说,这种严厉的环境设置似乎并不像是什么相互依存。

多元主义

多元主义的理论,与高校教科书和大众传媒的主张,以及许多美国人所秉持的观点最为一致。它最为一般性的要点是,并不存在一个支配性的阶级,或者一组拥有制度基础的掌握支配性权力的精英。权力和财

富虽然存在着巨大的不平等，但是它们却是分配在好几个不同的群体中的。这意味着，存在一种“多头政治”(polyarchy）而不是等级制(hierarchy)。不同的群体在不同的议题上拥有各自的权力。

多元主义的基础,是对自由市场经济的一种想象。政客们在竞选舞台上为获得选民的支持而相互竞争，这种情况与资本家在市场上争夺买家如出一辙。就像市场体制授予消费者自由和自主权一样,政治体制也赋予选民以统治权(sovereignty)。由于选民与民选官员之间的这种关系,政府在各个群体的争议中是中立的;也就是说,政府自身并没有什么与生俱来的利益,因此可以在各个竞争性的利益之间进行仲裁,它就像是一个裁判员或法官一样。

从这一观点来看,权力是从草根那里冒出来的。资本主义民主社会中的市民们组成了各种“志愿群体”(voluntary groups)来试图影响公共舆论,对民选官员进行游说,以及在竞选过程中支持他们合意的政治候选人。多元主义者会援引公共舆论和政府决策之间的相关性,作为这一分析有效性的证据。

一些志愿性群体会强化为组织良好的利益群体（interest groups),后者经常建立在经济利益的基础上(比如工业家、银行家和工会),但是也会以其他的利益为基础（比如政府的、消费者的以及民权团体的利益)。这些利益群体依靠特定的议题在不同的联盟中结合在一起。在这里,多元主义者以非商业利益群体的成功作为他们理论的证据,比如20世纪30年代到60年的工会运动,或者70年代环保主义者和消费者利益保护者的成功。

大多数多元主义者还相信,公司的领导者们自身过于分化,以至于无法支配政府。他们声称,在大公司的所有者和管理者之间存在分工,而各个公司只是被组织成了利益狭隘、自身纷扰不断的团体。

从“四网络理论”的角度来看,多元主义是有缺陷的,因为历史记录往往并不支持它的观点:所有的历史从本质上来说都是“资本主义官僚

文书的泛滥”[1]。人类社会的起源，并不是个体追求其自身利益的最大化（这正是多元主义关于人性的基本假设），而是起源于用完全平等的方式来共享食物的小型合作群体。[2]人们并不是像社会契约论的神话所说的那样，勉力获得私有财产并创建市场，然后决定建立作为仲裁者和协调者的国家。

不仅市场并非如自由主义者所声称的那样是新经济发展的唯一大道，而且，过去的军事帝国也并非仅仅是经济增长中的寄生性障碍，它们有时会刺激这种增长。此外，这种一般性理论也没有认识到，在市场能够发展起来之前，一种规范性的调节框架是必须的。恰恰是宗教和政治组织为市场的发展提供了有规则的背景。诚如迈克尔·曼所指出的那样：

> 受调节的竞争并非是“自然而然的”。如果不想使竞争堕落成相互的猜忌和侵犯，并由此导致无政府状态，那就必须有一种精细微妙的社会安排，去尊重各种分散的权力行动者的基本人性、权力和财产斗争。[3]

曼还对自由主义关于社会阶级和国家之间关系的观点进行了批判，因为这种观点往往认为国家和社会阶级之间生来就是相对立的。

> 自由主义者认为，财产权起源于个人开发自然、去获取它的剩余，并将这些剩余传送给家人和后代的斗争中。国家被引入进来，

---

① Michael Mann, *The Sources Of Social Power: A History of Power From the Beginning to A.D. 1760* (Vol. 1). (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 534.

② C. Boehm, *Hierarchy In the Forest: The Evolution of Egalitarian Behavior* (Cambridge: Harvard University Press, 1999).

③ Michael Mann, *The Sources of Social Power: A History of Power From the Beginning to A.D. 1760* (Vol. 1). (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 534.

> 也许是为了将财产权制度化，或者被视为对财产权的一种威胁，而且国家并不是私人财产创造的一部分。然而，我们已经一次又一次地看到，这并不是历史事实。私人财产早已出现，然后，通过各个权力组织之间的斗争和分割趋势，它通常在随后得到强化。①

虽然在作为一种一般性的框架来理解跨越时空的权力结构方面，自由主义失败了，但是，20 世纪 50 年代和 60 年代早期的许多社会科学家认为，（以多元主义形式表现出来的）自由主义对美国这样一个确实拥有市场经济和民主选举体制的特殊个案是有意义的。然而，60 年代和 70 年代发生的事件（它们与权力结构研究有关）对这一理论提出了严肃的质疑，导致它在后来的 10 到 20 年里失去了某些吸引力。那个时候，似乎有越来越多的社会科学家相信，公司确实拥有优势的权力，而政府对普通公众的利益确实反应不够敏捷。然而，自那以后，通过强调各种自由主义利益群体表面上的成功，比如 70 年代的环保和消费者运动，多元主义又卷土重来。

通过民权运动、女权主义运动以及争取团体和个人权利自由的其他运动，新利益群体确实取得了一些胜利，但是，与企业和阶级权力有关的胜利却寥寥无几。个人权利是一回事，但是与政策议题有关的群体或阶级权力是另外一回事，这样的事实如何强调都不为过。正如我们不久将显示的那样，环保运动和消费者运动的胜利都不足以作为多元主义的证据。

有一种经过修正的多元主义观点，叫做新多元主义（neo-pluralism），其最为详细的一种主张认为，一种“新自由主义”已经以市民游说活动的形式兴起。②这一观点着重强调自由主义利益群体和基

① Michael Mann, *The Sources of Social Power: A History of Power From the Beginning to A.D. 1760* (Vol. 1). (New York: Cambridge University Press, 1986), p. 536.

② J. Berry, *The New Liberalism* (Washington: Brookings Institution Press, 1999).

督教右翼针对文化价值观而展开的斗争，它注意到，虽然自由主义利益群体经常获胜，但是对分析企业权力来说，这是没有意义的。新多元主义者承认，一些重要的基金会，尤其是福特基金会，在一些新市民利益群体成立之初对它们予以资助，使得它们成为企业共同体中温和派的工具，而不是独立的利益群体。不过，这些理论家的回应是，通过直邮广告和其他拓展尝试所募集的资金，这些团体现在已经是独立的了。

然而事实上，在这些利益群体中，许多团体仍然十分依赖基金会的资助，具有讽刺意味的是还包括企业基金会。尤其是环保组织和低收入少数族裔的支持团体，其资金来源，仍然取决于企业共同体中温和保守主义阵营的基金会。基金会的资助使这些组织的影响最小化，同时导致忽略了可自由支配资金（discretionary money）在任何一个组织的运转中的重要性。

即使所有的环保组织都被算作是这种新多元主义的一部分，那些与政策形成有关的关键组织仍然是由大型基金会资助的，而且是政策研制网中温和保守派阵营中的一份子。[①]确实，自由主义和左翼环保主义者已经使得公共舆论对环境议题变得敏感起来，他们创立了各种舆论监督组织（watchdog groups），其报告可以在大众传媒中获得人们的注意；而且，他们发展出了各种控制污染的新理念和新技术，连企业共同体也不得不勉强接受。但是，自 1975 年起，企业圆桌会议所反对的任何立法，他们都再也没使其通过，而前者正是企业共同体中最为重要的政策团体。作为一个整体的环保运动，尤其是其中的自由派，其实际掌握的权力，与其公共声望所暗示的相比，要微弱得多。

在 1967 到 1974 年间，由 20 世纪 60 年代的各种运动引发而来的消费者运动推动了许多保护消费者权益的法律。[②]不过，在这个“故事”

① 参见本书第四章，以及 M. Robinson, “The Ford Foundation: Sowing the Seeds of a Revolution,” *Environment*, 35(1993): 10—20。

② D. Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (New York: Basic Books, 1989).

中，与利益群体权力有关的证据比呈现在眼前的要少，因为相关的商业团体要么对这一立法表示赞同，要么被迫做出修改使其变得可以接受。虽然美国商会像往常一样在意识形态上表达了抗议，但是，在 20 世纪 60 年代几乎没有什么商业力量对任何一项消费者保护立法表示反对，这意味着，在这些议题上，企业共同体并没有被任何与之竞争的利益群体击败。[①]一个重要的例外，是汽车工业对《全国交通和机动车安全法案》(National Traffic and Motor Vehicle Safety Act)的反对，这项法案是一项成功的努力，迫使它们生产更加安全的汽车。[②]

到了 1978 年，通过“消费者议题工作小组”(Consumers Issues Working Group)，企业圆桌会议和其他公司政策规划团体对一项要求成立消费者保护局的温和提议提出了强烈的反对，这个时候，消费者运动的深层弱点就显现了出来。尽管得到了吉米·卡特总统的支持，但是，这项议案却在国会遭到了保守主义投票集团的否决。在那个时期，消费者运动提交的其他立法建议也都全部失败了。有关消费者运动的一项最为详细的研究，对 20 世纪 60 年代该运动进入高峰期以来的成功和失败进行了统计分析，它的结论是，多元主义者关于 70 年代开始的“新”经济调控与之前的调节有所不同的观点是错误的，虽然它往往覆盖了更加广泛的产业目标。[③]从更一般的意义上来说，该研究的作者们认为，商业才是利益群体间的支配性力量，尽管非商业性的利益群体在 20 世纪 70 年代有所增加。

事实上，与新多元主义者声称的相反，对团结起来的企业共同体来

① G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter, 1990), Chapter 10.

② S. Luger, *Corporate power, American Democracy, and the Automobile Industry* (New York: Cambridge University Press, 2000).

③ A. Maney & L. G. Bykerk, *Consumer Politics : Protecting Public Interests on Capitol Hill* (Westport, CT: Greenwood Press, 1994).

说,20 世纪 60 年代以来唯一重要的败北,是 70 年代"职业安全和健康监察局"(Occupational Safety and Health Administration)的建立。企业的领导们对此强烈反对,因为它不仅有可能成为扩大政府经济调控的先例,而且有可能成为工会的壁垒。不过,即使这样,对公司权力来说,它们的院外活动和立法斗争也没有白费,而是影响了这个新机构后来的历史。正如一些详尽的研究所显示的那样,到了 20 世纪 80 年代,企业共同体已经将这个机构变成了一个"政治囚犯",它们在对它提供信息上拖拖拉拉,还修改立法来限制它的权力,在获得法律胜利后则进一步削减其权力和预算,使得它的监督能力越来越弱,越来越表面化。尽管有着强大的民意赞同对有关工作场所安全的法律进行强化,这些变化还是发生了;而这一案例似乎使得多元主义的观点变得更加困难。①

公共舆论和立法结果之间的关联也并非必然支持多元主义者的观点。这样一种主张忽视了如下事实:企业共同体花费了大量的金钱,通过民意形塑网络来影响民意。这种形塑民意的网络范围广泛,既有大型公司的公共关系部门,也有专门从事公关业务的大公司,还有大量专注于在某一个特定议题上影响公共舆论的非营利组织,比如与外交政策,或者与经济或商会信条有关。②这一主张还忽略了一个事实,那就是,公众在一系列广泛的经济项目上的自由主义倾向从来就没有被满足过,比如政府对失业人员的雇佣、政府支持的医疗保险、提高最低工资保障等议题。

---

① C. Noble, *Liberalism at Work: The Rise and Fall of OSHA* (Philadelphia: Temple University Press, 1986); A. Szasz, "Industrial Resistance to Occupational Safety and Health Regulation: 1971—1981," *Social Problems*, 32(1984):103—116.

② G. William Domhoff, "The Power Elite, Public Policy, and Public Opinion," In J. Manza, F. Cook, & B. Page (Eds.), *Navigating Public Opinion: Polls, Policy, and the Future of American Democracy* (New York: Oxford University Press, 2002), pp. 124—137.

国家自主性理论

由于华盛顿的联邦政府和军队在美国历史上的相对重要性并没有“二战”及其之后那么强大，因此，大多数对美国的权力进行分析的学者，都将私人团体或“市民社会”阶级支配国家作为他们的前提假设。他们的主要关注点，是各种利益群体或社会阶级的相对权力大小。

这些“社会中心”分析家（“society-centric” analysts）中的大多数，是多元主义者。这意味着，他们将不会谴责私人利益对国家的控制，因为有许多不同的群体参与其中。少数学术圈里持不同意见的分析家，比如弗洛伊德·亨特、C.赖特·米尔斯、马克思主义者以及像我这样的非马克思主义的阶级支配理论家，只是当说到权力掌握在少数人手里这一点时，才对这种一般性的多元主义观点表示赞同：对米尔斯来说，掌握权力的少数人是机构中的精英；对普通马克思主义者来说，是富有的资本家；对亨特和我来说，是这两者的结合。也就是说，这些异议者和多元主义者一样，是“社会中心”的，他们对国家并没有特别的强调。

与这种一般性的起点相反，国家自主性理论家断言，占主导地位的权力掌握在政府手中，而不是在普通公民或一个支配性的社会阶级那里。遵循欧洲的习惯用法，这一理论的鼓吹者（他们现在有时称自己为历史制度主义者）更喜欢使用“国家”而不是“政府”这一术语来强调政府相对于社会其他部分的独立性。这种国家的独立性通常被称作“自主性”（autonomy），据说其产生应归结于以下若干相互缠绕的因素：（1）国家对一国之内合法使用暴力的垄断；（2）它在抵御外来竞争方面扮演的独特角色；（3）它的经济调控和税收权。受惠于这些权力，政府官员能够与社会中的各种群体结成联盟，不管他们是商人、工人还是政党，只要他们与国家有相同的目标即可。国家自主性理论家还相信，独立的专家会十分强势，因为他们掌握了对国家官员来说十分珍贵的信息。

于是，对国家自主性理论家们来说，国家能够而且确实在根据自己稳定和扩充了的利益行事。在资本主义世界中，国家领导人尽他们最大的努力去维系资本主义的健康，因为从国家税收和人民安居乐业的角度来说，这么做符合他们自己的利益，而不是因为他们首要关注的是资本主义和资本家。

国家自主性理论家们对自己深感自豪，因为他们自认为第一次确立了所谓的"国家机构和国际间国家体系如何运转的逻辑，而不是把它们还原成一种经济或阶级逻辑"。[①] 事实上，这种思想只对少数理论家来说才是新鲜玩意，例如，对"权力四网络理论"来说，这就是一个基本原理。

国家自主性理论并不坚持国家无论何时何地都是强大和独立的，在某些情况下，国家可以被掌控或支配。因此，在最为抽象的层面上，他们断言国家拥有的是"潜在的自主性"(potentially autonomous)。[②]这里的问题是，他们声称是完全靠自己而得出这一思想的，全然忽视了米尔斯在很久之前就得出过这条重要结论的事实[③]，而米尔斯正是他们从来都不会援引的人物。因此，他们扎了一个稻草人，来让自己变得似乎与众不同和富有创新精神。

即使从"潜在的自主性"这一思想可以推导出美国存在企业支配这样的结论，他们还是坚持认为，美国的国家自主性十分强大。不过，却有

---

① A. S. Orloff, *The Politics of Pensions: A Comparative Analysis of Britain, Canada, and the United States, 1880—1940* (Madison: University of Wisconsin Press, 1993), p. 85.

② Theda Skocpol, *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China* (New York: Cambridge University Press, 1979), p.29; Theda Skocpol, "Political Responses to Capitalist Crisis: Neo-Marxist Theories of the State and the Case of the New Deal", *Politics and Society*, 10 (1980): 155—202.

③ C. Wright Mills, *The Power Elite* (New York: Oxford University Press, 1956), pp. 170; C. Wright Mills, *The Marxists* (New York: Dell, 1962), p. 119.

好几种原因使得这种潜力在美国并没有发挥出来。只有当国家团结起来，并且针对雇员和私人组织的代表具有一种相对不可渗透性的时候，国家自主性才有可能。但是美国政府两者皆不具备。就历史上的原因来说（参见四网络理论里的文件“美国历史讨论”），它是一个碎片化的政府，完全对外部的掮客开放，因此容易经由选举过程，或者企业共同体和政策规划网的人事任命而受到他们的支配。处于私人部门和政府之间的企业领导群体成员所发起的运动，使得企业共同体和国家之间的界限变得模糊起来，因此与国家自主性的思想不符。

此外，在历史上，由于大多数执行部门缺乏大型的规划班子（planning staffs），从而使得私人政策研制网的繁荣成为可能。而且，美国政府在联邦、州和地方层面上的分工，也有助于解释为什么在大多数城市中“增长联盟”会如此强势。

就经验层面来说，国家自主性理论家将预算的增长和雇员人数的增加视为政府内部机构或部门权力的指标。更加普遍的情况是，联邦政府的持续扩张有时被说成是国家官员权力的绝佳证明。但是，当国家自主性理论家使用联邦预算和雇员人数作为权力指标的时候，他们犯下了三个方面的错误。第一，政府的规模并不必然能够说明它是如何受到控制的。政府可以扩大，但是，可能仍然受到企业共同体的控制。正是出于这一原因，没有什么东西可以替代历史研究所使用的一个或多个权力指标。第二，20 世纪 60 年代到 90 年代的政府扩张是在州和地方层次，这与独立的联邦政府自身获得了更多的资源这一想象不符。第三，有关联邦政府预算的一项最为详尽和复杂的研究表明，从 1950 年到 1977 年，当各种偏差因素（比如通货膨胀）被考虑在内的时候，预算的规模在国民生产总值（GDP）中的比例实际上下降了 8.8%。[1]1980 年之后，

① W. D. Berry & D. Lowery, *Understanding United States Government Growth: An Empirical Analysis of the Postwar Era* (New York: Praeger, 1987).

这一下降的趋势仍然在继续：到2000年时，联邦开支已由占GDP的21.6%下降到18.7%。在21世纪的头四年里，这一比例又开始上升，这在很大程度上要归结于军费的疯狂增长（甚至在阿富汗和伊拉克的战事开始之前就已经开始了），以及公办医疗保险支出和农业企业补助的增加。但是没有人会声称，布什政府是国家自主性理论的例证。

联邦雇员人数的数据也与国家自主性理论的期望相悖。在20世纪90年代，无论是在绝对人数上，还是占全国总人口中的比例，联邦的文职和军事雇员的人数都有所下降。此外，大部分的政府雇员从事的是军事及其相关业务。一项针对执行层各个部门的比较研究发现，与国防部相比，其他所有的部门都相形见绌，在将军事人员包括在内的所有联邦雇员中，国防部雇用了超过一半的人员。即使只是计算文职人员，与其最接近的竞争者们相比，国防部的人数也是它们的3到7倍。如果退伍军人管理局（Veterans Administration）也被算作是军事部门的一部分的话（也理应如此），那么，政府里文职部门的比例就更小了。

国家自主性理论家还声称，专家们在美国扮演提出新公共政策的独立角色，但事实是，这些专家是由企业和基金会资助的政策研制网中的一部分。当国家自主性理论家指出这些专家提出了许多新政策思想时，他们是正确的，但是他们没有看到，大多数重要的专家都是由政策网络中的一个或更多组织所挑选和资助的，他们的思想在提交到报告和建议中之前，就已经过了企业领导的讨论和评估。

当国家自主性理论家将他们的注意力转移到政党和特定政策议题上的群体差异时，他们就变得与多元主义者十分相似了。这在国家自主性理论论述美国社会最为成功的一本著作中表现得十分明显，那就是斯科奇波尔的《保护军人和母亲：美国社会政策的政治起源》。[①]该书处

① Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States* (Cambridge, MA.: Harvard University Press, 1992).

理的是进步主义运动时期的美国社会，我已经写过一篇很长的文章对其进行了批判。[①]在那篇文章里，我指出了当国家自主性理论被应用到美国时，是如何变成多元主义，并对尽在眼前的阶级冲突始终熟视无睹的。

美国这个国家确实是非常强大的。但是问题是，谁控制着这个国家？是民选的官员、被任命的官员、职业雇员（这正是国家自主性理论所主张的），还是资助民选官员并提供许多任命官员的企业共同体（这是阶级支配理论的主张），或者，是通过政党、选举、利益群体、院外活动和民意力量来掌握这个国家的美国民众（多元主义的主张）？

精英理论

今天的精英理论[②]在某些方面与“四网络理论”有所交叉，在某些方面又不同。今天的精英理论家们的起点，是认为所有的现代社会都由结构化了的大型科层组织的领导（他们被称作精英）所支配，不管那些组织是公司、非营利组织还是政府。而且，与其他权力理论一样，精英理论强调普通市民有时候有能力对精英的行动进行限制，尤其是当精英们自身争执不休的时候。

但是，精英理论对阶级或阶级冲突的强调却远远不够，而这正是全面理解美国的权力所必须的。因此，它并不能完全领会，以企业为基础的所有者和经理人，在多大程度上支配以公共机构为基础的其他精英。例如，政治精英中的大多数民选官员都依赖富裕的家族和企业领导人

① 这篇文章可以在 www.whorulesamerica.net 网站上找到，标题是“国家自主性理论的死亡：对斯科奇波尔《保护军人和母亲》一书的批判”。——译注

② 作者之所以要强调“今天的”（present-day）这一定语，是为了与以莫斯卡、帕累托、米歇尔斯为代表的“传统精英理论”（traditional elite theory）相区别，作者在一篇题为“权力结构研究”的文章中（同见上面的网址），对此做了详细的说明。——译注

为他们提供最初的资金支持，而军事领导者则由成功控制了执行机构的文官来任命。精英理论也没有强调作为美国政策研制网和其他非营利组织一部分的阶级偏好(class bias)，正是这种偏好，使得那些组织中的领导人和专家听命于企业共同体中的领导人。

对阶级冲突缺乏关注，导致精英理论低估了企业支配的组织和以工人阶级为基础的组织(尤其是工会)之间的区别。精英理论强调，资本家和工人阶级是相互依存的，而这种关系确实对他们相互之间可以去做的事情设置了外部限制。此外，正如精英理论所强调的那样，工会一旦建立之后，工会的领袖确实与公司导向的组织一起工作。不过，许多工会领袖的目标仍然是以阶级为基础的。他们与公司领导之间存在着重要的冲突，后者将工会看作是致命的敌人，并且尽一切努力去消灭它们。此外，自 20 世纪 30 年代以来，工会领袖们就一次又一次被企业共同体打败，使得他们至多成为二流精英。在许多欧洲国家，工会领袖们拥有更多的权力，因为资本家们消灭工会的努力受到了贵族精英和国家精英的掣肘；而美国则不同，公司对工会进行攻击没有受到什么限制。[①]因此，美国和大多数欧洲国家之间的差异使得精英理论更加适合于后者。

从更一般性的层面上来说，将组织视角和阶级理论视角联合到一起，可以解释美国企业共同体的力量。这也正是“四网络理论”更加具有适用性的地方，因为它对组织理论和阶级理论进行了一番综合。资本主义创造出一种所有者阶级，它拥有巨大的经济资源和潜在的政治权力。它还导致了围绕薪水、利润、工作规则、税收和政府调控而展开的持续的阶级冲突。作为对此的反应，通过吸收他们的阶级资源并将其正当

---

① Michael Mann, *The Sources of Social Power: The Rise of Classes and Nationstates, 1760—1914* (Vol. 2), (New York: Cambridge University Press, 1993); K. Voss, *The Making of American Exceptionalism: The Knights of Labor and Class Formation in the Nineteenth Century* (Ithaca: Cornell University Press, 1993).

化，美国的公司所有者们业已能够创造出一系列为他们提供各种机构性资源的组织，从而使得抑制阶级冲突成为可能。正是包括政府机构在内的美国所有上层组织中组织律令和阶级律令之间的互动，导致了美利坚合众国里的阶级支配。

马克思主义

与“四网络理论”一样，马克思主义既是关于西方历史的一种综合性理论，也是美国权力理论的一个起点。在这一方面，这两个理论比多元主义、国家自主性理论和精英理论更加具有一般性。马克思主义是由卡尔·马克思（1818—1883）和弗里德里希·恩格斯（1820—1895）创建的，它至少由五个方面构成，每一个方面的相关文献都已经汗牛充栋。这五个方面包括：

- 一种以哲学为基础的、有关历史是如何展开的辨证理论。它借鉴了黑格尔的思想，但是把它颠倒了过来，亦即将物质世界和社会冲突，而不是思想的碰撞作为历史的动力。
- 一种关于阶级支配的社会学理论。
- 对资本主义如何运转的一种解释。
- 对资本主义社会的一种道德批判。
- 一系列的政治实践，为的是消灭资本主义，建立社会主义。

本节将把焦点放到关于阶级支配的理论和用社会主义取代资本主义的实践这两个方面。这么做有两个原因。第一，由于20世纪发生的许多事件，即使对许多马克思主义者来说，坚持某种不可避免之结果的历史辨证理论，已经不再被认为是可信的了。第二，关于资本主义内部运

转的许多主张,比如关于价值和下降的利润率(falling rate of profit)的劳动理论,也已经被人们冷落了。对阶级冲突以及资本主义必将继续创造利润的强调,仍然具有非常重要的意义,但是它们都可以被纳入到这里将要讨论的阶级支配理论当中。

就其最基本的精神实质而言,这一理论认为,历史开始于人类创造性地开发自然来满足自己的需要。这一理论上的出发点突显出了马克思主义对人类生产性和进步性的强调。工具和机械("生产力")的创造导致人们生产出更多货物,超出了个人消费之所需,从而产生了就如何分配这些剩余发生冲突的潜在可能。随着生产力的发展,劳动分工逐渐明细,同时围绕生产工具的所有权和控制权的冲突也不断增加("生产关系")。当人们分化成所有者和非所有者后,在总生产率大幅提高的同时,对非所有者的剥削也日益严重——在不同的历史阶段,非所有者的角色分别是奴隶、农奴、农民以及最为晚近的"工人"。这就是马克思所说的人类历史就是一部阶级斗争史的意思所在。阶级斗争是西方文明的驱动力。

这一框架也就是人们所熟知的"历史唯物主义"。它假设"生产力"发展的水平塑造了"生产关系"的基本结构;反过来,生产关系也形塑了政治制度、风俗和世界观。后来的一些马克思主义者用"基础"和"上层结构"来讨论"生产方式"(亦即生产力和生产关系的联合)与政治和意识形态机构之间的关系。还有一些人则认为"生产关系"暗指的就是政治关系,因此没有必要做出那样的区分。

不管是上面两种观点中的哪一种,它们都认为,人类创造商品和服务的特殊历史方式是他们政治、宗教和哲学体系的基础,因此将人类存在的"经济"和物质维度放到了优先的位置上。但是,从自由市场经济学家和多元主义者后来设计出的资产阶级心智品质的狭义上看,这并不是什么"经济决定论",所谓资产阶级的心智品质,指的是将个人利益最大化或努力成为最富有的人。相比支持自由市场的自由主义者和多元

主义者，马克思眼中人类的合作意向和共享精神要强得多，自由主义者和多元主义者才是真正的经济决定论者。

在这种剥削性的和易变的经济结构背景中，通过所有者去保护他们自己以及他们对生产工具的私人所有权，“国家”得以发展起来。当社会经济体制达到被称之为资本主义的高级发展阶段时，通过看似公平的社会制度“市场”——它取代了早先社会体制中直接和强制性的占有方式——工人那里的经济剩余就被别人“占有”了(appropriated)。不过事实上，市场体制并不公平，因为它有一种强烈的倾向，将工资压到仅够维生的水平，而这要归咎于工人总是供大于求这一事实。换句话说，无权无势的工人们被迫出卖他们的劳动力来谋生，从而成为大多数经济学家所颂扬的“自由”市场的基础，使得利润成为可能。

不管是从理论上还是道德上来说，工人们不得不成为无产者和无权者，从而使得资本家能够从人类劳动中获利这一事实，是自由主义者/多元主义者和马克思主义者之间诸多主要症结中的一个。多元主义者否认或无视这一断言，马克思主义者在道德上对此十分反感，因为他们关注的正是平等和社会正义。

市场作为一种手段，可以将具有高度生产性和灵活性的经济体组织起来。针对这一功效，马克思主义断言，无论是从心理学上的异化(这要归结于他们的创造性能量被所有者控制)，还是社会学上的失望(这要归咎于低工资和糟糕的工作环境)来看，市场的剥削性都在工人间产生越来越多的不满。随着工人们逐渐意识到他们的共同困境，他们便联合在一起组成工会和政党。在经济危机越来越严重的背景下(比如萧条或失控的通货膨胀)，工人们还意识到，他们拥有知识和经验去组织一个更加公平和人道的社会体制。他们努力用一种叫做“社会主义”的更加具有合作性的体制来取代资本主义，在社会主义中，通过合作社和政府，生产资料由全体人民所有。此外，通过民主选举的政府，市场也被民主的计划所取代。公民们还可以通过合法的会议与计划制订者交换

意见。

显然工人们并不理解这样一个事实：首先，根据古典马克思主义的说法，社会主义以及作为其高级阶段的共产主义是不可避免的，因为在一个完全成熟的资本主义体制中，经济问题和社会冲突是无法解决的。然而，虽然资本主义孕育了毁灭自身的种子，但是，市场表面上的光明正大和资本主义意识形态的弥散，使得这一事实在工人那里变得模糊起来。它在工人中产生出一种关于他们利益的“错误意识”（false consciousness），这种错误只有慢慢得到克服。马克思主义政党的目标是帮助工人们克服他们的错误意识并取代资本主义，这也是历史过程分配给工人们的使命。（在这里需要注意的是，苏联的解体以及随后中国向市场经济的转型，已经让许多当代的马克思主义者对这种必然的假设产生了怀疑，许多人正在就这一议题进行反思。）

在马克思主义试图用社会主义取代资本主义的努力中，发展出两条路线。第一条路线认为他们有可能在选举体制中活动并成为议会中的多数，从而使得通过法律手段建立社会主义成为可能。由于这一手段的拥护者无法赢得绝大多数选票，因此他们不得不软化他们的立场去赢得更多的支持，并最终与资本主义妥协。他们成为人们所熟知的社会党。他们努力使用高税收来为工人们提供普及的医疗保障、丰厚的养老金和其他集体福利。

另一条政治路线认为，议会被人们用欺骗的手段操纵了，而且资本家可以使用暴力来维系他们的权力，就像封建地主和国王曾经做过的那样。一场暴力冲突迟早会发生。这一观点的提倡者拥护革命性的政党，准备用暴力推翻政府、夺取权力、消灭资本主义。他们在20世纪的主要旗手就是列宁，作为第一次世界大战期间俄罗斯布尔什维克革命的领袖，他成功地实现了这一目标。那些赞同这条革命道路的马克思主义者就是马克思列宁主义者。由于种种原因，布尔什维克革命之后，他们和社会党人成为相互怀恨在心的敌人。

结 论

从“四网络理论”的制高点来看，国家自主性理论和马克思主义理论的视野都过于狭窄了，它们都只关注权力某个单一的组织基础——对自主性理论家来说是政治网络，对马克思主义者来说是经济网络。国家自主性理论正确地指出了国家的潜在自主性，而马克思主义则正确地看到了资本主义时期存在着阶级支配和阶级冲突，但是，在“四网络理论”中，这些重要的洞见都被轻松地容纳了进来。

对阶级支配理论而言，“四网络理论”也是一个比马克思主义更好的归宿，因为它更加严肃地看待了国家潜在的独立力量，并且承认宗教组织经常在政治中扮演重要的角色。在更加一般性的层面上，“四网络理论”背景下的阶级支配理论，使得一种更加灵活和细腻的美国权力结构理论成为可能。这一理论并不倾向于去假设，通过阶级斗争的透镜，人们可以看到所有的事情。在美国，“四网络理论”还能为政治行动提供一个更好的基础，而马克思主义在政治舞台上已经被严重地妖魔化了。

精英理论的正确做法是，它对以组织为基础的精英们给予了特别关注，这使得它具有了一种比国家自主性理论或马克思主义更加广阔的视野。但是，它并没有对“四网络理论”所提出的四种主要的组织基础做出详细明确的说明。它也没有对美国的资本家阶级给予必要的强调。由于它将重点放到了精英和非精英之间的相互依存上，因此，它确实没有将阶级冲突的重要性很好地吸收进来。

多元主义理论首要的一项主张是，资本主义国家并不是君主政体或独裁政体，而事实上这并不是必然的。它还强调在资本主义民主国家中，存在自由和选举的可能性，而在大多数社会中，这些东西现在还不存在。在这一意义上，多元主义主要守卫的是美国的体制。多元主义者

声称,美式资本主义民主虽然并不完美,但是它是人类所能实现的最好选择。多元主义者注意到了民主中存在许多不完善的地方,但是当你拿它与其他所有替代性选择做比较的时候,就会发现它是最好的。

虽然相对于其他选择而言,民主总是更为可取的,而且在美国拥有集会和言论的自由,但是,作为一种一般性的理论,多元主义仍然失败了,因为它的基础,只不过是历史长河中市场体制内各种制度和态度的投影。它也未能很好地解释美国,因为即使在每一个公民都拥有言论和选举权的今天,美国仍然存在着阶级支配和阶级冲突。它失败的地方还在于,虽然它对美国的多元主义赞美有加,但是加拿大和西欧的人们却拥有比美国人更多的选举权并因此从中获得了更多的收益。它忽视了财富和收入的分配,将重点放到了对特定短期议题所引发的政治冲突上,对企业共同体未能心想事成的少数案例,给予了过多的强调。

第二章
企业共同体

将数百个驾驭美国经济的大企业想成是某种共同体，乍看上去似乎有点奇怪。但事实是，这些企业拥有许多种类型的联系和纽带，包括共享的所有权，长期存在的供求模式，聘用相同的法律、会计、广告和公关公司，以及董事会内的共同(重叠)成员，正是这些人对企业如何运营承担最后的责任。大型企业还共享相同的目标和价值观，尤其是在追逐利润这一点上。正如序言所注意到的那样，由于在某种程度上遭到了劳工运动、自由主义者、左派、激进环保主义者以及其他类型的反公司活动家(anticorporate activists)的反对和批判，它们发展出了一种紧密的关系。

一个人在两个及两个以上公司董事会兼职时产生的连锁(interlocks)，对研究公司间的相互联系是最为醒目和有用的。既然一个董事会的成员资格是公开信息，那么，人们就有可能使用"成员资格的网络分析"来详细研究连锁的各种类型，并将其追溯到19世纪早期。这些研究中揭示的组织网络，为**企业共同体**这一概念提供了一个严谨的研究定义：它由所有那些通过重叠董事而接入某单一网络中的以赢利为目的的组织所组成。

不过，重要的是，不要过分强调这些连锁在实际中的重要性。对公司间的沟通来说，这些连锁是有价值的，并且为那些在好几个董事会兼职的人提供了一个非常有用的总体印象，即使他们将企业共同体看作是一个整体。但是，连锁对企业经济行为的影响如果有的话，那也是相当小的。企业的连锁状况可以被想成是最佳的起点，局外人可以利用它 21
们来理解整个企业共同体。

一旦企业共同体的基本轮廓得以确立，人们就有可能对成员资格的网络分析进行扩展，用它来确定由公司董事会来维系的其他类型的组织从属关系。这类研究显示，企业共同体的成员们建立了两种类型的组织，目的是相互联系和与政府沟通。首先，他们发展出由某一特定产业或经济部门的所有厂商组成的各种贸易协会。于是，美国石油学会（American Petroleum Institute）、美国银行家协会（American Bankers Association）、全美房屋建造协会（National Association of Home Builders）以及上百个相似的组织，通过上一章结尾我们简单讨论过的特殊利益过程，致力于实现其成员的有限利益。

其次，通过全国制造商协会（National Association of Manufacturers），美国商会（U.S. Chamber of Commerce）、企业圆桌会议这样的组织，企业共同体被更紧密地联系在了一起。这些组织关注的是一般性的利益，并在政策研制过程中发挥作用。以全国制造商协会以及它在各州的分会为例，自 1903 年起，它最重要的关注点之一，就是竭力反对任何经济部门中的工会组织。再比如，自 20 世纪 70 年代起，企业圆桌会议就和企业共同体通力合作，反对来自自由派—劳工联盟的一系列挑战。

企业共同体的意外起源

标准的历史解释有时会指出，最早的美国商业企业是由私人家族所拥有的，通过共享所有权和大量雇用经理人，它们才慢慢成长为大型

的企业。事实上,企业共同体起源于18世纪晚期和19世纪早期新英格兰(New England)纺织工业中的那些联合所有制企业。那个时候,共同董事的出现反映了这样一个事实,那就是,一小群富裕的波士顿商人正在通过各种不同的方式联合起来去投资新的企业。到1845年时,一个由80人组成的集团——也就是历史学家所说的波士顿合伙人(Boston Associates)——控制了31个纺织企业,其总量占全国纺织工业20%的份额。其中的17个人同时还是波士顿各银行的董事,拥有这个城市所有银行资本中的40%;有20个人是6家保险公司的董事;有11个人则
22 是5家铁路公司的董事会成员。[①]

与此同时,其他重要城市的富裕投资者也开始建立共同所有和管理的企业。例如,在纽约,10家最大的银行和10家最大的保险公司于1816年连成了一个网络;其中的10家公司形成了11到26个连锁职位,另外6家有10个,剩下的4家则有1到5个连锁董事。到了1836年,20家最大的银行中的18家,10家最大的保险公司以及10家最大的铁路公司都连成了一个共同的网络,这38家公司中的12家,有11到26名董事是相互兼职的,另外10家有6到10名,剩下的16家则拥有1到5名连锁董事。即使在那个经常被浪漫化为小商业企业的时代,最大的10家银行也拥有纽约市70%的银行资产,以及全国银行资产的40%。[②]

这些由金融和铁路公司组成的大城市网络(big-city networks),坚守着它们的中世纪形态,直到1895年到1904年间发生的一场大规模并

---

① Robert F. Dalzell, *Enterprising Elite: the Boston Associates and the World They Made* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987); Charles Perrow, *Organizing America: Wealth, Power, and the Origins of Corporate Capitalism* (Princeton: Princeton University Press, 2002).

② David Bunting, "Origins of the American Corporate Network," *Social Science History* 7(1983): 129—142.

购运动将它们改变。这场并购运动创造了一个全国性的公司网络，并第一次将大型工业企业纳入进来。[①]直到那个时候，工业企业才被组织成为少数几个人或家族中的合伙人。它们往往与金融机构和证券市场相分离。关于这一扩大了的企业共同体的历史学和社会学研究显示，并没有什么经济效率方面的理由可以解释多少有点突然的工业企业的合并。相反，事情似乎更有可能是，由于各种各样历史上的、法律上的和社会学上的原因，工业企业不得不适应组织的合并形式。其中最为重要的原因似乎是：(1)它们需要调节相互之间的竞争，这种竞争正在降低它们的利润；(2)它们需要获得更好的法律保护，从而对抗中产阶级改革者、民粹主义的农场主以及社会主义者，这些人当时已经对托拉斯(the trusts) 发起了无情的批判——所谓托拉斯，指的是工业家之间达成协议，从而固定价格、分割市场以及(或者)共享利润。1890 年，《谢尔曼反托拉斯法》(Sherman Anti-Trust Act)通过——巧合的是，该法案通过前，美国刚好经历了一次严重的经济萧条，愤怒的工人举行了多次罢工——托拉斯被宣布为非法，工业家们开始诉诸一种被称之为《公司法》(corporation)的法律手段。[②]

许多研究显示，在并购运动结束之后，企业共同体仍然十分稳定。自那以后，企业共同体就总是将当时最大的企业纳入进来，而金融公司也一直处于共同体的中心。从 1904 年到现在的这些年间，公司连锁的类型发生了三种变化，这些变化似乎反映了逐渐变化的经济和金融变迁。第一，随着经济重要性的逐渐下降，铁路公司变得更加边缘。第二，随着经济重要性的增加，制造业企业变得更加核心。第三，随着企业之于银行变得更加独立，银行将它们的高层官员安置到非银行企业董事 23

① William G. Roy, "Interlocking Directorates and the Corporate Revolution," *Social Science History* 7(1983): 143—164.

② William G. Roy, *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America* (Princeton: Princeton University Press, 1997).

会的可能性下降了，它们更有可能接受非银行企业的官员进入自己的董事会；这种流向上的逆转也许反映了银行的一种逐渐转变，那就是从主要的权力中心转变为合作和沟通的场所。①第四，网络的密集程度多少有些下降，这意味着企业之间的勾连开始减少，不过通过少数的重要连接点，它们仍然紧密地结合在一起。在加拿大的企业中，我们同样能够发现这种密度的下降。②

简而言之，美国的大型商业企业一直是由一帮富人所拥有和控制的，这些人共享的相同的经济利益和社会纽带，甚至比亲属纽带还要多。此外，从一开始，银行和保险公司所持有的普通老百姓的存款和保险费，就被用于投资和企业扩张。而且，由董事和高层管理人员来控制企业本来就是美国商业体制的早期特征，而不是像有人宣称的那样，这是 20 世纪上半叶时股票持有者失去了对企业的控制，银行家和经理人取而代之后发生的变化。人们通常宣称，企业的增长和重组是对科技和市场变化的一种敏锐和有效反映。这是一种丝毫没有关注权力因素的主张。历史研究则相反，它指出，大型企业是对阶级冲突和法律变迁的一种反映，虽然另一个事实是，正是交通和通信的改善使得这些变迁成为可能。

在对今日的企业共同体做一番详细考察之前，我们有必要就董事

---

① Mark S. Mizruchi, *The American Corporate Network, 1904—1974* (Beverly Hills: Sage Publications, 1982); Mark S. Mizruchi, "Relations Among Large American Corporations, 1904—1974," *Social Science History* 7 (1983): 165—182; Bech Mintz and Michael Schwartz, The Power Structure of American Business (Chicago: University of Chicago Press, 1985).

② R. C. Barnes & E. Ritter, "Networks of Corporate Interlock: 1962—1995," *Critical Sociology* 27 (2001): 192—220; William K. Carroll, *Corporate Power in a Globalizing World* (New York: Oxford University Press, 2004); Gerald Davis, Mina Yoo, & Wayne Baker. "The Small World of the American Corporate Elite, 1982—2001," *Strategic Organization* 13 (2002): 301—326.

会说上两句。

董事会

董事会是一家企业的正式治理实体。董事会通常由 10 到 15 名成员组成，但是在商业银行中则可能包括多达 25 名成员；它一年召开大约 10 次会议，每次会议为期一到两天，在每次会议期间，它接受报告和其他信息。个别董事会也会定期与高层管理人员会面。一个规模较小的董事会的执行委员会开会的次数则要频繁得多，而最为重要的个体成员有时则会每天都与负责公司日常事务的管理层进行沟通。董事会的主要职责就是聘用和解雇高层执行人员，但是它也对接受或拒绝重要的政策变化负责。当管理层内部有冲突、企业处于经济困境中或者有可能发生并购或收购时，董事会似乎就要扮演最为关键的角色。[①] 24

虽然董事会是官方治理实体，但是董事会中的公司执行层（他们被称为**内部董事**）有时却扮演塑造董事会决定的角色，这些内部董事——也许与两到三个非管理层的董事（他们被称为**外部董事**）合作——能够确立会议的议程、塑造董事会对政策决定的思想，并挑选新的外部董事。在这样的情况下，董事会也许更像是管理层的橡皮图章，而高层管理人员在提名他们的继任者来运营公司方面也拥有巨大的影响力。

虽然董事会的具体角色因公司而异，不过一般来说，董事会使得企业共同体内部复杂的权力关系具体化了。除了在挑选高管和处理危机方面发挥作用之外，他们还通过许多方式显示出自身的重要性。他们代表公司对企业共同体的其他成员和社会公众发表观点。新的所有者要求参加董事会，从而巩固自己的权力，获得一种“旁听席位”(listening

① Myles L. Mace, *Directors, Myth and Reality* (Boston: Harvard Business School Press, 1986); Mayer N. Zald, "The Power and Functions of Boards of Directors: A Theoretical Synthesis," *American Journal of Sociology* 75 (1969): 97—117.

post)。围绕恶意收购企图而产生的冲突,也许可以通过挑选竞争对象的高管进入各自的董事会而得以解决。商业银行家也试图在董事会谋得一席,这样就可以追踪他们贷款的情况,并确保未来的商业活动能够按照他们指引的方式进行。最主要企业的首席执行官们从百忙中抽出时间参加两到三个其他公司的董事会,因为这是一个明显的征兆:他们的建议将会在自己的母公司之外得到重视。他们的董事资格还为他们提供了有关商业世界状况的一般性情报。[1]此外,投资银行家、公司法律顾问以及学术专家在董事会的存在,则标志着他们的专长受到了企业的重视。任命大学校长、前政府官员、知名女性或者少数族裔著名领袖进入董事会,则标志着他们崇高的社会地位对公司的形象来说是具有价值的。[2]

董事会之所以重要,还有别的原因。从最宽泛的意义上来说,它们是美国各种组织和社会阶级之间的制度化的分界面(institutionalized interface)。就本书的目的来说,它们被更加明确地看作是企业和上层阶级之间的交集。就其本身而言,它们是本书所使用的方法之一,通过这些方法,本书试图对以阶级为基础的理论和来自组织理论的洞见做一个综合。从组织理论的立场上来说,董事会是重要的,因为它们分配稀缺资源、处理存在不确定性的各种情况,并且与对其未来成功来说非常重要的其他组织发生勾连。这一组织的视角通过董事会的内部董事而
25 得以展现。内部董事是公司的全职雇员,他们关心组织的生死存亡,以

① Michael Useem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* (New York: Oxford University Press, 1984); Joseph Galaskiewicz et al., "The Influence of Corporate Power, Social Status, and Market Position on Corporate Interlocks in a Regional Network," *Social Forces* 64 (1985): 403—432.

② Richard L. Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Jews in the Protestant Establishment* (New York: Praeger, 1982); Richard L. Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite* (Lanham, MD.: Rowman & Littlefield, 2006).

及任何对企业日常运转造成哪怕最微小影响的新倡议。他们将外部董事看作是企业的使节,这些使节能够减少组织环境中的不确定性。

与此同时,阶级的视角通过那些外部董事而得以展现。这些外部董事是上层阶级的成员，他们希望确保任何一个特定的公司都能够在其他的牟利机遇中如鱼得水，并且不会受到新政策倡议或政治领域内一般性公众共识的危害。外部董事拥有许多资源,使得他们能够代表一种阶级的视角;这些资源包括:他们自身的财富、他们与其他企业和非营利组织的联系、他们对商业和投资的一般性理解以及他们与其他富人、慈善家和政客的多种联系。当人们必须选择新的领导人或接受新的政策取向时,这些资源使得他们能够发挥非常实际的影响。[1]

今日的企业共同体

美国的经济体很庞大,而且在一直不停地扩大。到 2000 年,美国一共拥有 550 万家企业、200 万个合伙人,以及大约 1770 万非农业独资企业,这些数字几乎是 1980 年的两倍。然而,经济资产的所有权和控制权是高度集中的。首先需要阐明的事实是,只有 8300 家企业拥有1000 或 1000 人以上的雇员,它们仅仅占商业企业总量的 0.015%,却雇用了所有私营部门雇员中的 44%。更令人震惊的是,在 2000 年,仅仅 500 家企业(它们是企业共同体的核心)却占据了全美企业 57%的利润,虽然它

① Mayer N. Zald, "The Power and Functions of Boards of Directors: A Theoretical Synthesis," *American Journal of Sociology* 75 (1969): 97—117; Nancy DiTomaso, "Organizational Analysis and Power Structure Research," in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publications, 1980), pp.225—268; Susan Ostrander, "Elite Domination in Private Social Agencies: How It Happens and How It Is Challenged," in *Power Elite and Organizations*, ed. William Domhoff and Thomas Dye (Beverly Hills: Sage Publications, 1987), pp. 85—102.

们只雇用了16.3%的私营部门劳动力。[①]从20世纪70代年一直到2004年，好几项关注那些最大企业的不同研究，为今日现代的企业共同体中的连锁董事提供了一幅综合性的图景。首先，从企业连锁的角度来说，企业共同体是十分广泛的，20世纪70年代时，它包括了800家最大的公共所有企业中的90%；1995年时，是最大的255家企业中的89%；到了2001年，则是930家最大企业中的84%。[②]此外，在商业网络中，大多数企业在3或4条“连接”之内就能与其他企业发生关系。

虽然广度有了，但是从总体上来说，这一网络并不是非常“密集”，因为大多数企业只是与网络中的其他1到9个企业有勾连。以2004年为例，企业图书馆网站（www.thecorporatelibrary.com）维护的数据库中的
26 1996家企业，其相互勾连的平均数只有6.1。另一方面，最大的那些企业往往拥有10条或更多的连接纽带，有的甚至拥有20到25条。例如，2004年美国最大的4家工业企业，埃克森美孚、通用汽车、福特汽车和通用电器，就分别与其他企业拥有17，14，14和24个连锁职位。2004年时最大的银行，花旗集团（Citigroup），则与其他25家企业相互勾连（参见图2.1）。

① Lawrence J. White, "Trends in Aggregate Concentration in the United States," *Journal of Economic Perspectives* 16 (2002): 137—160.

② R. Barnes & E. Ritter, "Networks of Corporate Interlock: 1962—1995," *Critical Sociology*, 27(2001): 192—220; Gerald Davis, Mina Yoo, & Wayne Baker. "The Small World of the American Corporate Elite, 1982—2001," *Strategic Organization* 1no.3 (2002): 301—326; Peter Mariolis, "Interlocking Directorates and Control of Corporations", *Social Sciencees Quaterly* 56(1975):425—439.

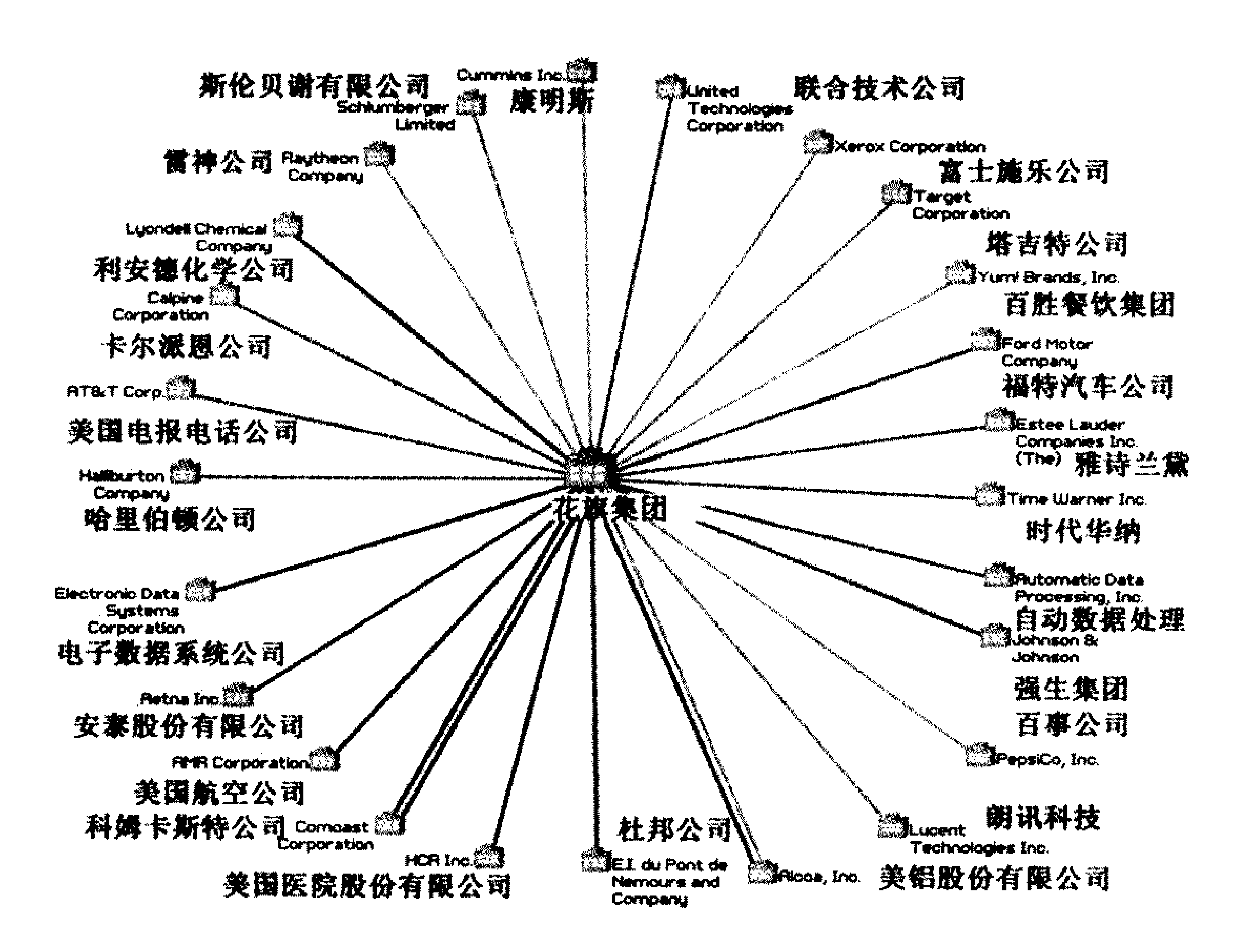


图 2.1 花旗集团与其他 25 家企业的连锁关系

“美铝”和“科姆卡斯特”那里的双线条表示存在两条共享的方向。
资料来源：企业图书馆。感谢该机构允许笔者使用该示意图。

拥有最多连锁席位的大型企业往往相互勾连，这意味着它们处于
这一网络的中心。1996 年，在本书早先的一个版本中，我对 28 家拥有
28 条及以上连线的企业进行了一项研究。我发现，所有这 28 家企业至
少与“28 强”(top 28)中的另一家企业存在勾连，其中的 24 家拥有 3 条
以上的连线。这 28 家企业的中心位置，还可以通过它们与其他高度连 27
接的企业的连锁关系得以显现。在 313 家拥有 10 到 27 条连线的企业
中，其中的 226 家（占总量的 72.2%）至少与“28 强”中的一家企业存在

勾连。这意味着这一网络往往会从其核心位置那里以同心圈的形式发散出去。不过，即使是这一形象(image)也不能捕捉到它的全貌，因为某些只有2到3条连线的企业直接就与“28强”连接在了一起。

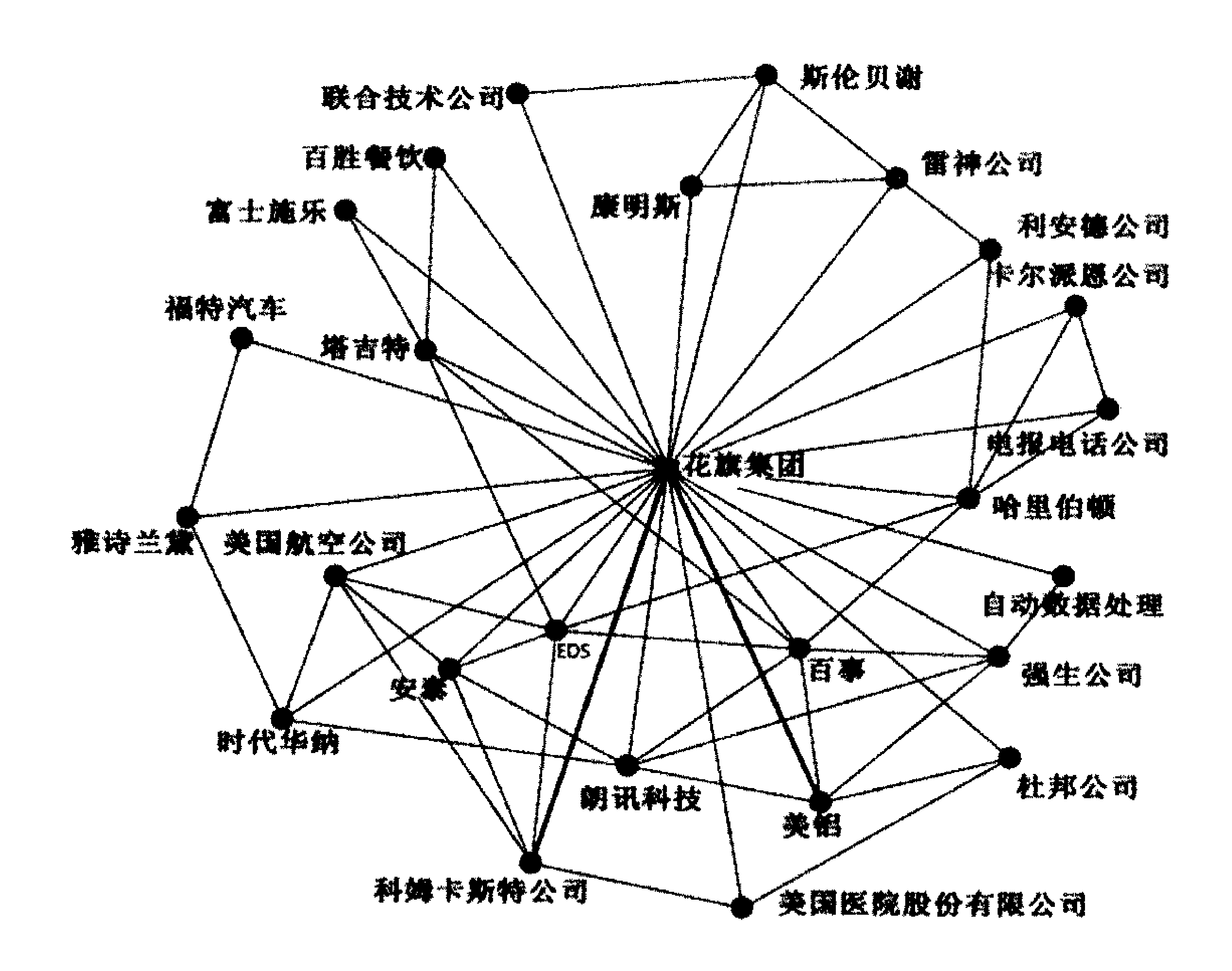


图2.2 与花旗集团有勾连的25家企业之间的某些连锁关系。
展示这个示意图的要点在于，希望读者理解整个企业网络的复杂性。
资料来源：企业图书馆。

虽然由于并购以及董事会缩小的趋势，在 1996 到 2004 年间，这一网络的密集程度有所下降，但是，通过快速浏览图 2.2，我们还是能够看见该网络延续下来的复杂性。该图显示了与花旗集团有勾连的 25 家企 28
业之间的某些连锁关系。如果将其转译为更容易理解的纯数字的话，那么，这一矩阵的完整内容所揭示的是，这 25 家企业相互之间一共拥有 37 条连线。[1]例如，百事（PepsiCo）和电子数据系统（Electronic Data System）这两家公司各自与另外 24 家公司拥有 6 条连线；哈里伯顿公司（Halliburton）和朗讯科技（Lucent Technologies）有 5 条；美铝（Alcoa）和强生公司（Johnson & Johnson）有 4 条。我们还可以通过如下这一事实来进一步感知这些企业之间的联系：在 2004 年，这 25 家企业的 153 名董事，同时也是其他 214 家企业的董事。因此，让我们重新回去将花旗集团看作是一个起点：这样的一家大银行与 239 家企业有着直接或间接的勾连（读者如想进一步地详细了解包括其他主要银行和企业在内的企业网络的现状，可参见 www.whorulesamerica.net）[2]。

除了某些局域性的集中趋势外，至少从连锁董事这一方面来衡量，企业共同体内部并不存在“子集团”或“派系”。事实上，正如之前图表中的发现所揭示的那样，往往存在着一个非常普通的中心（a very general core），一些稍小的企业环绕在它的边缘。支持这一结论的另一条证据是，由于每一个董事的过世或退休而“折断”的企业联系，通常不会因为来自邻近相关企业的新董事的加入而“复原”。除非这些企业都是某一

① 虽然就社会学的论题来说，37 条相互连接的纽带是一个令人印象深刻的数字，但是，在 25 家企业所有可能的连接中（300条），一共只有 12%的连接在现实中实际存在。因此，从网络理论的角度来说，这一网络并不是“密集”的，而是“稀疏”的。

② 作者在这里指的是“企业共同体里的连锁董事会”一文，鉴于该文在研究方法上的重要性，经作者授权，我们将该文以本章附录的形式翻译了过来。另外，关于这 25 家企业内部的连接数，该书英文原版的数字有误，中文版的数字是根据作者的更正来翻译的。——译注

个特殊的子集团的组成部分，就像100年前许多大型商业和投资银行控制了许多工业企业那样。现在,新董事通常来自于企业共同体内部—一个非常受人瞩目的小圈子。[①]因此,网络中的主要常量是它的庞大规模、大企业的集中性，以及当董事更迭时企业集中程度上所发生的微小变动。

正如关于新董事遴选的发现所显示的那样，企业网络是一个社会性的存在，而不是直接受到金融控制或特殊企业战略需要的形塑。然而,这并非意味着这一网络在经济意义上并不重要。对连锁董事的意义进行研究的三位专家为此做了精彩解释：

> 这些研究的结果显示，董事会连锁也许是董事会吸收有经验的董事这一行为的一个偶然的副产品,并没有太多的战略意图(银行的纽带也许是一个例外)；然而其后果却是创建了一个网络,它在很大程度上是作为董事会决策的结果而诞生的。董事们早先的
> 29 经历,是董事会做出决策的部分“原料”;因此,毫不令人惊奇的是,一个董事如果参与了企业的兼并、合作活动，通过了接管壁垒(takeover defense)，建立了投资人关系办公室（investor relations office),或者做出了任何董事会层级的其他决定(包括吸收其他董事),他就会让这些专长发挥作用。实际上,如果他们不这样做的话,反而会让人觉得诡异。[②]

---

① Tomas Koenig & Robert Gogel, "Interlocking Corporate Directorships As a Social Network," *The American Journal of Economics and Sociology* 40 no.1 (1981): 37—50; Donald Palmer, "Interpreting Corporate Interlocks from Broken Ties", *Social Science History* 7 (1983): 217—231; Bech Mintz & Michael Schwartz, "Financial Interest Groups and Interlocking Directorates," *Social Justice History* 7(1983):183—204.

② Gerald Davis, Mina Yoo, & Wayne Baker, "The Small World of the American Corporate Elite, 1982—2001," *Strategic Organization* 1no.3 (2002): 305.

作为一种内核圈的董事网络

那些通过其在董事会的存在从而创造企业共同体的董事们，都是谁？他们中的90%—95%是男人，95%是白人，3%—4%是黑人，1—2%是拉丁美裔和亚裔美国人。他们中的大多数，是企业的执行官、商业银行家、投资银行家以及企业的法律顾问，不过也有不可忽视的一小部分人，是大学的行政人员、基金会的总裁、前民选官员以及少数族裔和民族的代表。

从女性和少数族裔的数量来说，与30，40年前相比，今天的企业共同体的多样性要丰富得多，这也是对20世纪60年代涌现的社会运动的反映。然而，这种多样性当中却存在讽刺的意味，因为这些女性和少数族裔的阶级和教育背景，往往与那些与其对应的白人男性相似。他们与那些白人男性中的大多数人一样，都信奉基督教，赞成共和党的政治。至于拉丁美裔和亚裔企业董事，他们的肤色往往比其所在群体领导的肤色要淡。通过这些以及其他信息，我们有理由相信，白人男性董事挑选的，是那些与他们在阶级、教育和肤色方面相近的女性和少数族裔。还有别的证据显示，对于商业和政府，女性和少数族裔董事往往与其他董事拥有相同的观点。[①]关于所有企业董事和经理人的社会和教育背景，下一章将提供更详细的信息。

现在在职的所有董事中，有大约15%—20%的人在两个及以上的董事会拥有席位，从而创建了本书所界定的那个企业共同体。事实证明，长期以来这一比例是比较稳定的。1816年，纽约的银行和保险公司中有24%的人符合这一情况，而在1836年，这一数字是18%。在有人于1891年和1912年研究的55家企业中，这一数字分别是13%和17%。

① Richard L. Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2006).

1898 到 1905 年间，一项大型的抽样调查显示，12%的董事在两家及以上的企业拥有席位。[1]

我们将这些人称作企业共同体的“内核圈”(inner circle)。从人口统计学上来说，他们与其他的董事没有什么区别；但是他们在更多的非营
30 利性董事会中拥有席位(详见第四和第五章)，并且更容易被授予政府职位(第七章将对此做出解释)。因此，“内核圈”对代表整个企业共同体的一般性领导集团的贡献，要比其他人更为突出。[2]

这一因董事们相互兼职而诞生的广泛的企业网络，为他们逐渐培育出共同的商业和政治视角提供了一个总框架。这个框架是一个基础的构件，它会朝着更为一般性的阶级认识(class awareness)演化，并在各种环境中得到强化(我们在后面的几个章节中会讨论这些议题)。因此，通过研究连锁董事和企业网络而获得的认识，是我们理解企业权力的一个有效的起点。但是，这并不能替代我们的另一项研究，那就是揭示企业共同体的政策观是如何形成的，以及政府是如何在存在冲突的特定议题上受到他们的影响的。

战略联盟/生产者网络

企业共同体内的企业不仅相互之间有着许多复杂的关系，而且，与其他国家的跨国公司以及美国国内和海外的众多小公司也有着千丝万缕的联系。它们与跨国公司的联系被称作“战略联盟”(strategic alliances)，与小公司的联系则创造出各种“生产者网络”(producer

① David Bunting, “Origins of the American Corporate Network,” *Social Science History* 7 (1983): 129—142; William G. Roy, “Interlocking Directorates and the Corporate Revolution,” *Social Science History* 7(1983): 143—164.

② Michael Useem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* (New York: Oxford University Press, 1984).

networks)。与早先相比,这两种纽带在 20 世纪都获得了更加迅猛的发展,这部分要归因于日趋激烈的世界经济竞争,包括美国国内的竞争,以及美国与日本和西欧在汽车和钢铁生产上的竞争。这一新的竞争,迫使美国企业通过内部改组、调整劳资关系以及发展与其他企业的新联系来寻求更多的灵活性。[①]

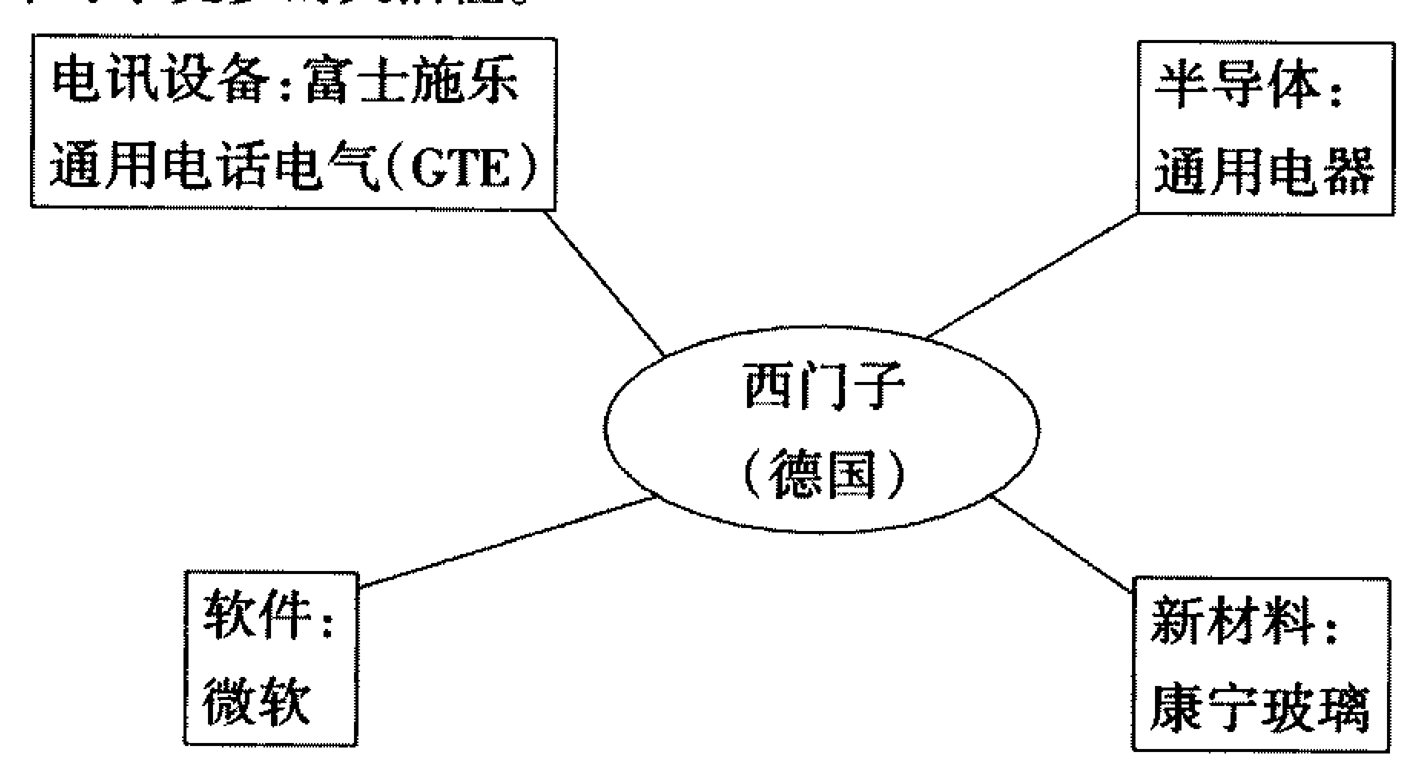


图 2.3 五家美国企业发展出的与西门子的合作类型

资料来源:Bennett Harrison, Lean and Mean (New York: Basic Books, 1994), p. 137. Copyright © 1994 by Bennett Harrison. Reprinted by permission of Basic Books.

与跨国公司的战略联盟通常专注于非常具体的议题，比如研发或者制造某项特殊产品。因此,IBM、东芝(日本)和西门子(德国)在研发一种新芯片上结成了联盟。通用汽车和丰田合资,在加州佛里蒙特的一个车间里生产小型汽车，并使用先进的技术和更加具有合作性的劳工—

---

① Bennett Harrison, *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility* (New York: Basic Books, 1994).

管理层关系。图 2.3 显示了五家独立的美国公司与西门子建立的各种类型的合作。这些联合使得大公司能够：(1)在他们进入新的国外市场时，绕过阻挡在前面的政治障碍；(2)通过共享技术上的诀窍，更快地生产出新产品；(3)避免起步阶段的开支成本和正面的竞争。

另一方面，生产者网络为大公司提供了供给和服务。这些网络使得
31 大公司更加灵活，从而可以重新安排它们的内部科层制和削减雇员。尤其是，这些网络让大公司能够转包或从外部利用它们需要的许多部件和服务。这些企业因此也能够从外部对工会进行包抄，因为在许多小公司，组建工会存在很多困难。将工会排除出去，可以有效地降低工资和福利成本，并且可以在健康、安全和工作标准上减少消耗。

所以，大公司要感谢这些外部的资源利用，因为这使得它们能够在不断缩小员工规模的情况下，继续维系或扩大它们分享到的销售额和利润。不过，尽管存在着这些现象，美国 1%最大的制造业公司仍然包揽了所有制造业工作中的 70%。利用外部资源也并没有削减大公司的权力。以一份针对所有新企业战略的详尽调查为基础，一位经济学家总结道："生产的集中性也许被消解了，生产基地的数目也许更多，在地理上的分布也许更加广泛，但是，在全球经济中，权力、金融和控制仍然掌握在那些最大型企业的管理者的手中。"①

外部资源利用(outsourcing)第一次貌似成为削弱工会力量的可行选项，可以一直追溯到 1961 年，但是，企业使用"外部资源利用"的潜能来应对自由派—劳工联盟的反对，还是在 10 年之后。这一冲突开始的时候，联邦政府的全国劳动关系委员会(National Labor Relations Board)正处在共和党任命之人的控制中，该委员会裁决利用外部资源并不违
32 背工会的契约。这一裁决遭到了自由主义者和工会领袖的有力反对，1 年之后，民主党新总统任命的人推翻了这一裁决。由于相信这一新的裁

① Bennett Harrison, *Lean and Mean: The Changing Landscape of Corporate Power in the Age of Flexibility* (New York: Basic Books, 1994), 47.

决是自由派—劳工联盟对“管理层特权”新一轮攻击的开始，整个企业共同体开始动员起来，反对工会力量获得任何进一步的增强；这一动员将那些在过去 10 年里与工会在形式上保持积极关系的企业也纳入了进来。

这些企业的高管宣称，他们愿意与工会就薪水、工时和工作条件等问题展开谈判，但是不会就涉及他们作为经理人的权利（包括削弱工会的权利）之议题讨价还价。通过诉讼和影响全国劳动关系委员会的人事任命，他们获得了胜利，而他们对工会的成功打击，在 1971 年达到了高潮，劳动关系委员会通过了一系列裁决，反对任何针对管理层决定的集体讨价还价。这些决定为更大规模地利用外部资源和关闭厂房打开了大门。企业圆桌会议这一组织的前身，正是那些为推翻原初的亲工会裁决而设立的委员会和研究团体，自 20 世纪 70 年代起，它们就已经开始协调企业共同体在政策议题上的主张。①

存在一个独立的军事—工业复合体吗？

欧洲国家由于需要相互防御对方的进攻，从 15 世纪起就不得不拥有庞大的军队；与欧洲诸国不同，直到第二次世界大战，也就是仅仅 65 到 70 年前，美国都没有一个庞大的军事权势集团。这一事实对解释联邦政府在历史上规模较小，以及企业共同体在其中发挥主要作用大有帮助。不过，自“二战”以来庞大的军费开支，使得不少社会科学家主张，现在已经存在一个独立的军事—工业复合体（military-industrial complex），它能够赢得自己所需要的预算拨款，从而至少在一定程度上维系自己相对于企业共同体的独立性。然而，有三个主要发现与这一观点相矛盾。

① James A. Gross, *Broken Promise: The Subversion of U.S. Labor Relations Policy, 1947—1994* (Philadelphia: Temple University Press, 1995).

第一，好几个最大的国防承包商，比如波音、通用电器和联合技术公司，同时也都是这个国家最大型企业中的一份子，这和它们是不是军事承包商没有关系。第二，针对少数几家自“二战”以来专门从事武器制造业的企业的研究表明，通过银行纽带和连锁董事，这些企业已经完全被整合进了企业共同体；此外，它们的董事与其他公司的董事一样，上
33 的是同样的大学，属于同样的社交俱乐部。[①]第三，存在着一个独立的军事—工业复合体的主张，与以下这一事实矛盾，那就是，国防预算的增长和下跌，乃是根据外交政策的危机和军事威胁而变化的。军事承包商和他们在五角大楼的同盟者并不拥有指拨所有他们想要的预算的权力。军事预算的下降在二战、朝鲜战争、越南战争之后表现得尤其明显。[②]冷战结束之后的十年里，国防费用的下跌也很显著，虽然其时国防预算仍然是整个联邦预算的一个重要组成部分。

20 世纪 90 年代，当克林顿政府决定采取新的承包政策时，单独的和独立的军事—工业复合体这一主张就变得更加不充分了。因为当时需要降低国防开支，新承包政策实际上消灭了很多军工企业。这些政策转而更加强调少数几家大型企业在市场上的竞争，以此作为手段来确保更加复杂的武器系统的持续发展。其结果是出现了一股并购风潮，通过裁减成百上千的雇员，军事工业的规模缩小了，只存活下了不到 40% 的军事承包商，它们掌握在 10 家企业的手中，而这 10 家企业中的好几家，除了军事产品外，还同时从事非军事性的商业活动。[③]即使像洛克希

① Stephen Johnson, “How the West Was Won: Last Shootout for the Yankee Cowboy Theory,” *Insurgent Sociologist 6* (1976): 61—93.

② Ted Goertzel, “Militarism as a Sociological Problem,” *Research in Political Sociology* 1 (1985): 119—139.

③ James Sterngold, “A Swift Transformation,” *New York Times*, December 16, 1996, 1; James Sterngold, “G.M. Sells Unit to Raytheon as Arms Mergers Continue,” *New York Times*, January 7, 1997, 1.

德马丁(Lockheed Martin)这样的最大的军事承包商,也通过与美国邮政局(U.S. Postal Service)、人口调查局(Census Bureau)、社会保障部(Social Security Administration)以及其他联邦和州级层次的重要政府部门合作,而获取大额的非军事性的商业订单。表 2.1 列出了 2003 年 10 家最大的军事承包商的名单,同时配有它们在最大型 500 家企业(《财富》500 强)中的排名,以及它们与非军工企业拥有的连锁董事的数目。

剩下的 60%的军事承包商广泛分布在各个经济部门中的众多著名企业中。例如,惠通集团(HealthNet)是第 14 大军事承包商,美国联邦速递(FedEx)是第 20 位,埃克森美孚是第 29 位,戴尔电脑是第 35 位,通用汽车是第 36 位,IBM 是第 50 位。以这些发现为基础,我们会看到,并不存在什么独立的军事—工业复合体。实际上,更精确的说法是,企业共同体本身既包括了一个军事—工业复合体,同时也是美国消费者购买的大多数货物和服务的生产者。

吸收高科技企业

20 世纪 90 年代,随着电脑、网络、传真和手机的组合,信息存储、数据分析和信息传输变得更加快捷和便宜,从而提高了生产力,改善了仓储、货运和消费者服务的质量。其结果是,一批半导体、电讯和网络公司 34
似乎很快就会组成一个独立的公司群(corporate cluster)。然而,情况很快就明朗起来:从资金来源、组织结构、商业行为和政策取向上来说,这些公司实际上正在成为不断扩展中的企业共同体的组成部分。许多早期工作都是由大公司启动的,或者由已经建立的企业来推动,尤其在零售业,很多公司很快就建立了它们自己的网站和市场开拓计划。这些企业中的许多高管,原来就和其他公司经理人拥有相同的社会和教育精英背景。最终,它们中最大的那些公司,与企业共同体建立起众多的连

锁关系。在2004年,整合程度最高的是戴尔,它与诸如通用电器、雪佛龙德士古、可口可乐这样的“巨人”建立了19条连接;微软与诸如通用电器、通用磨坊(General Mills)、默克(Merck)和诺斯罗普·格鲁门(Northrop Grumman)建立了16条连接;英特尔则与14家企业相互勾连,包括美国运通(American Express)、高盛公司(Goldman Sachs)和福特汽车;而自动数据处理(Automatic Data Processing)则与包括花旗、强生、美联信金融在内的12家企业连接在了一起。

这些顶尖级公司的所有者,其行为与过去的那些“商业帝国开创者”也没有什么不同。例如,微软声称自己是一家以纯智力为基础的高度创新型的公司,但它的发家,起步于在软件被授予专利权之前,就能迅速及时地从其他公司将各种新发展起来的思想和科技集合起来。Windows®和Word®来自富士施乐研究中心(Xerox Research Centre);Excel®来自一家名为软件艺术(Software Arts)的小公司;Internet Explorer®则来自于网景。正如富士施乐研究中心已退休的创办人所总结的那样,微软的总裁比尔·盖茨“获得了无限的成功,他将自己置于创新者和使用者之间,从一方索取,再卖给另一方”。[①]

① Jacob Goldman, "Innovation Isn't the Microsoft Way," *New York Times*, 10 June 2000, A27.

表 2.1 2003 年美国最大的 10 家军事承包商

承包商	承包的规模（10 亿美元）	占所有合同的比例	“《财富》500强”排名	与非军工企业的连接	与非军工企业连接的实例
洛克希德马丁	20.4	10.49	48	21	宝洁、百时美、美国大陆航空公司
波音	17.3	8.30	21	16	摩根大通、迪斯尼、7-Eleven
诺斯罗普·格鲁门	11.1	5.32	55	19	微软、科姆卡斯特、IBM
通用动力	8.2	3.94	121	8	摩根大通、大都会国际人寿(MetLife)、莎莉(Sara Lee)
雷神公司	7.9	3.79	107	14	花旗集团、Sprint、联合废品工业
联合技术公司	4.5	2.18	51	19	花旗集团、麦格劳—希尔(McGraw-Hill)、DirecTV
哈里伯顿	3.9	1.88	122	20	花旗集团、埃克森美孚、迪斯尼
通用电器	2.8	1.36	5	24	微软、通用汽车、雪佛龙德士古
国际科学应用公司	2.6	1.25	289	10	宝洁、百特(Baxter)、昆腾公司(Quantum)
计算机科学公司	2.5	1.21	175	13	商业银行联合体（Commerce Bankshares)、泰尼特保健公司、第一联邦金融公司
合计	81.2	39.72			

资料来源：国防部和“企业图书馆”的相关信息。

虽然许多高科技企业的总裁声称他们并不需要政府,但是事实上,他们和企业共同体中的其他公司一样与政府相互依存。英特网本身就是五角大楼的国防部高级研究计划局(Defense Advanced Research Project Agency)于20世纪60年代发明的。[1]该局还资助了许多其他的项目,“用以支持发明这个国家最令人叹为惊止的电脑、移动电话中的芯片以及重要的网络科技,比如将许多不同波长的同步信号传输到一根独立的光缆中”[2]。如果1996年的《电信法》(Telecommunications Acts)和联邦通信委员会(Federal Communications Commission)的裁决没有打破电话公司对电话行业的垄断控制的话,那么,这些高科技企业也不可能从中获益。[3]

这些企业还获得了非常优厚的特殊减税政策(tax break),这都是特
36 殊利益群体通过非常艰苦的院外活动而获得的。康涅狄格州参议员约瑟夫·I.利伯曼(Joseph I. Lieberman)——他也是2000年大选民主党副总统候选人——于1994年曾发起一项参议院决议,对这一院外活动予以支持:当公司的雇员运用他们的期权,卖掉公司允许他们持有的股票后,税收部门在计算该公司税收时可以将雇员从中获得的收入部分扣除。[4]这一做法人为地保持了企业的高收入。同时,给予雇员股票期权也鼓励了他们接受相对较低的薪水,这同样使公司的利润得到了增长。如

---

① Janet Abbate, *Inventing the Internet* (Cambridge: MIT Press, 1999).

② Barnaby Feder, “New Economy,” *New York Times*, 18 November 2000, C4.

③ Reed E. Hundt, *You Say You Want a Revolution: A Story of Information Age Politics* (New Haven: Yale University Press, 2000).

④ 股票期权(stock option)指的是这样一种安排,它允许雇员在未来一段时间里的任何时点,按照期权被授予时股票的价格,买进公司的股票。如果股票的价格上升,雇员通常可以在公司低息或免息贷款的帮助下,按照原初的低价买进。然后,他或她可以按照市场价格抛出这些股票,从而以比普通收入低得多的税率,获得一大笔资金。

果期权被算作是成本的话，思科(Cisco)1999 年的利润报告就要降低 24 个百分点，捷威公司(Gateway Inc.)和戴尔电脑公司则要分别下降 26 和 13 个百分点。真是要感谢这项特殊减税政策，思科和微软在 1999 年竟没有支付任何的联邦收入税。①

另一项重要的特殊利益立法允许高科技企业每年雇用好几十万受过很好专业训练的外国工程师和程序员，让他们在美国工作 6 年。这些雇员不仅必须在 6 年后离开美国，而且不能轻易地更换工作，除非想丢掉他们的签证。这一安排接近于一种“签订劳动契约的奴隶状态”，公司能够在没有任何风险的情况下扼杀它的雇员，如果他们有可能从公司辞职或者试图组建工会的话。②

高科技企业获得经济成功的最后一个老套的秘密是，它们坚决抵制任何试图组建工会的努力。它们在这一方面获得成功的关键在于维系低薪的装配车间。工会劳工力量的缺席还使得公司能够稳定地雇用低薪的移民工人，这意味着，公司不需要面对将装配车间搬到第三世界国家去的挑战。将合同转包是另一种避免工人组建工会的手段。例如，加州硅谷的企业尽可能多地使用临时性的软件设计师，并且以每年 1.5 万美元的价格从职业中介机构那里雇用保安。③

---

① Kathleen Pender, “Giant Cisco Didn't Pay Any Federal Income Tax,” *San Francisco Chronicle*, 8 October 2000, 1; Gretchen Morgenstern, “Options Seen to Be Coming Home to Roost,” *New York Times*, 8 October 2000, C1; Floyd Norris, “Levitt to Leave S.E.C. Early; Bush to Pick 4,” *New York Times*, 21 December 2000, C1.

② Elizabeth Palmer, “Well-Timed Push on H-1 B Bill Gives Businesses All They Asked,” *CQ Weekly*, 7 October 2000. 2331—2333.

③ Neil Munro, “For Richer and Poorer,” *National Journal*, 18 July 2000, 1676—1680.

企业的法律顾问

从美国企业诞生的那一天起，就有了专门从事公司法业务的律师。他们只占所有律师中的一小部分，通常是大事务所的合伙人，这些事务所往往有好几百个正式合伙人（partner），甚至更多非正式的合伙人
37 （associates），亦即雇用渴望最终获得合伙人资格的法学院毕业生为他们工作。按常规来说，合伙人每年会挣上十几万美元的收入，而高层合伙人则有可能挣好几百万。

当大公司在 19 世纪后半叶发展起来之后不久，公司法事务所的规模和重要性也随之增长。这些事务所的合伙人在新泽西和特拉华州制定州级法律的过程中扮演了关键的角色，使得公司法成为对企业富有吸引力和安全感的天堂，而在当时，这些公司面临着来自改革者和社会主义者的压力，后者正试图通过全国性的法律来拆分大型商业企业或者将它们社会化。[①]

更晚近一段时间以来，公司的法律顾问主要为关键案件准备简报，但是很少在法庭上出现。当企业面对有关其产品危害性的诉讼时，他们给企业支招，教它们以什么样的口风回应让其提供相关信息的要求。公司执行层进行收购和并购时，法律顾问也扮演着关键的角色。他们还是政府和企业间重要的中间人，有时作为执行分支主要部门的头目，有时则是白宫的法律顾问。在为政府服务完之后，他们回到自己的私人事务中，而且，由于长了新知识、有了新关系，他们甚至会在自己的企业委托人那里变得更加吃香。

尽管与公司有这些密切的纽带，一些社会科学家还是主张，公司的

---

① Rachel Parker-Gwin and William G. Roy, "Corporate Law and the Organization of Property in the United States: The Origin and Institutionalization of New Jersey Corporation Law, 1888—1903," *Politics & Society*, June 1996, 111 (25).

法律顾问是有着自身道德规范法则的职业人士，他们普遍对公众怀有关切之心，这使得他们与企业共同体隔离开来。然而，一项对芝加哥四家大型公司律师事务所的详尽研究提供的令人信服的证据表明，这些律师是企业共同体的一个固有组成部分。他们对自己的客户，而不是自己的职业或伦理准则有着强烈的忠诚。从事这项研究的社会学家总结道：

> 我的核心论点是，大公司的律师拥护有关自主性的意识形态，无论他们把自己看作是社会的法律机构，还是作为面对客户的律师；但是，在实践中，这种意识形态却几乎没有什么意义。在现实世界中，这些律师总是狂热地试图将客户的利益最大化，很少与客户就一项他们提议的行动过程所引发的更广泛的牵连产生严重分歧。客户利益在律师实践活动中的支配地位，与下面这一观点相悖：大公司的律师们在法律系统中发挥着居中调节的功能。①

尽管与客户关系密切，并因此在这个意义上没有独立的力量，但是，企业的法律顾问在形塑法学院、美国律师协会、法庭和政治机构的意见上仍然十分重要。上面引述的那个作者总结道，公司的律师们“维系和制造当前权利和利润体制的合法性”，而他们这么做是为了让自己 38
的客户受益：“这些组织在法律体系中的影响力来自于并且只会服务于公司客户的利益。”②

这种社会化在公司法律顾问中间创造了一种以商业为取向的心态。一位社会学家就对哈佛大学法学院做过非常详细的研究。以访谈和

① Robert L. Nelson, *Partners with Power: The Social Transformation of the Large Law Firm* (Berkeley: University of California Press, 1988), p. 232.

② Robert L. Nelson, *Partners with Power: The Social Transformation of the Large Law Firm* (Berkeley: University of California Press, 1988), pp. 264, 269.

教室观察为基础，这位社会学观察者报告说，法学院的学生要经历一种折磨人的社会化过程，其结果是，他们不再积极地参与到建立集体认同之中，而是确保自己能够成为企业共同体的成员。作为这一社会化的关键组成部分，学生们认识到，事情不存在截然的黑或白，只是灰色的浓淡程度不同。暑假实习则让学生们尝到了商业世界的味道。他们开始觉得，自己能够进入名牌法学院学习，一定很出色优秀，自己应该被强势的律师事务所挖掘，并被许以 10 万美元甚至更多的起步年薪。因此，虽然一些学生在进入名牌法学院时对有关公共利益的法律抱有兴趣，但是在毕业的时候，除了一小部分人之外，大多数人都选择了以公司法为业。①

当然，并不是所有的年轻律师都遵循公司的道路，而且那些来自"杂牌"法学院的年轻律师也不太可能这么做。一些人成了出庭律师(trial lawyers)，代表受侵害的或受伤害的个体或群体与公司对抗。他们经常被视为是企业共同体及其法律顾问的主要敌人，因为以雇员和消费者的名义，他们已经赢得了好几起数百万美元的集体诉讼。面对企业共同体的反击，许多出庭律师已经成为民主党的主要捐款者。②另外一些年轻律师则作为公诉人或者辩护人为政府工作。还有一些人则关注环境问题、公民权利或劳动法，在各种境况下努力加入到自由派—劳工联盟当中。

考虑到律师们在利益和观点上的多样化，通过权力分析的方法来讨论律师，笼统地将他们看作是一种与商人和其他社会群体相独立的职业人士没有太大的意义，但一些社会科学家仍然在这么做。虽然律师们拥有某种特质，这使得他们能够成为有用的调节者和政客；但是，重要的是，对权力研究来说，要弄清一个人出于何种目的操作何种法律，

---

① Robert Granfield, *Making Elite Lawyers: Visions of Law at Harvard and Beyond* (New York: Routledge, 1992).

② Dan Carney, "Mr. Class Action Goes to Washington?" *Business Week*, 11 September 2000, 100—104.

并且要意识到，公司的法律顾问是企业共同体雇用的笔杆子。

从小农场到大型农业企业

在 19 世纪后半叶，在全国和州级选举中，农场的选票都是非常关键的，对正处于上升阶段的全国公司，农场主通常是主要的反对力量。许多愤怒的农场主还是反公司的平民主义运动（anticorporate populist movement）的成员，这个运动始于 19 世纪 70 年代，而到了 19 世纪 80 年 39 代他们还组建了自己的政党来挑战共和与民主两党。平民主义者提出的许多改革措施，最终被当局采纳，比如让政府许诺征收铁路税、参议员直接选举以及联邦收入税。

但是，农场主作为企业共同体挑战者的日子已经过去很久了。在 20 世纪之交的时候，平民主义者被成功的农场主和地方商界领袖组成的联盟打败了。随着农场人数的减少和农场平均规模的扩大，农场的所有者成为一个利益群体而不是一种大型的平民运动。此外，中西部和大平原（Great Plains）的大家族农场主与南方的种植园主、加州的农场领薪劳工，尤其是兼职的移民工人合作，而他们则将自己看作是商业企业的所有者。从 20 世纪 30 年代起，在自由主义者和左派人士的资助和鼓励下，农场工人一直在不停地努力组建工会，而这又强化了农场主对自由派—劳工联盟的反感。[1]

虽然 213 万今天依然存在的农场中的大多数仍然由家族所有，但是也有不到 0.5%的农场掌握在其他商业部门的大公司手中，绝大多数农场的规模都是很小的。大约 58%的农场一年的销售额不到1 万美元，79%的农场不到 5 万美元。在这些小农场工作的人，其 90%的收入来自

① G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, NY.: Aldine de Gruyter, 1996),Chapter 3; Grant McConnell, The Decline of Agrarian Democracy (Berkeley: University of California Press, 1953).

于农场以外的工作，例如与农业有关的制造业或服务业公司，这些公司利用低廉的劳动力获利。此外，1/3 的农场销售都属于大公司的保价合同(fixed-price contracts)，这使得许多农场主的地位，更接近于公司里领薪水的工人。①

在农场主阶层的另一端，是农场主中的富人，他们的年销售额超过 50 万美元，虽然他们人数不到农场主的 3%，却提供了所有农场销售额的一半。有 7%的农场主年销售额可达 25 万美元以上，或者超过农场销售总额的 74%。许多最大的农场都是农业商业复合体(agribusiness complexes)的一部分，对于少数公司控制大多数市场的农产品来说，尤其如此。例如，大约 85%的蛋和家禽，来自于 20 家公司以及处于它们合同控制下的农场主。②仅仅 43 家农业公司就控制了美国猪肉市场的 1/3；它们拥有 174 万头母猪，每年生产出超过 3000 万头的小猪。400 家公司每年农产品的销售额达到 100 万美元或更多，其中 114 家生产牛肉，75 家生产家禽，70 家种植蔬菜，54 家生产各类禽蛋。③

最大的农场每年还通过各种项目，从联邦政府为农场主提供的补助资金中获得不同的收益。虽然这几年从政府那里将补贴农场的数字
40 汇总尚有困难，但是一家叫做环境工作小组(Environmental Working Group)

---

① William Browne et al., *Sacred Cows and Hot Potatoes* (Boulder: Westview Press, 1992); Barnaby Feder, "For Amber Waves of Data," *New York Times*, 4 May 1998, C1; David Barboza, "Is the Sun Setting for Farmers?" *New York Times*, 28 November 1999, C1; 来自农业部的最新信息，参见 www.ers.usda.gov/Briefing/farmincome.html.

② John L. Shover, *First Majority, Last Minority: The Transforming of Rural Life in America* (DeKalb: Northern Illinois University Press, 1976); *Farms and Land in Farms* (Washington, D.C.: National Agriculture Statistical Services, 2000); Linda Lobao and Katherine Meyer, "The Great Agriculture Transition," *Annual Review of Sociology* 27 (2001): 103—124.

③ Jennifer Erickson, "The 400 Largest Farms in the U.S.," *Successful Farming*, April 1992, 18—27; Betty Freese, "Pork Powerhouse," Successful Farming, October 1996, 27—32; Linda Lobao and Katherine Meyer, "Farm Power Without Farmers," Contexts 3 (2004): 12—21.

的非营利性监控组织,却利用《信息自由法案》(Freedom of Information Act)拷贝了 1995 至 2002 年间支付给农场主的总计 1313 亿美元的支票。该小组发现,一方面,只有 1/3 的农场主收到过这些支票,而且他们中的大多数收到的金额也很少;另一方面,每年前 5%的接受者——大约 15.3 万人,他们中有些人是夫妻或者兄弟姐妹——却占有了所有补贴支付款中的 55%,前 10%的受益者接受了 72%。[①]因此,补贴项目的结果是加强了大公司的力量,并将更多的小公司逐出商场。

那些年销售额在 25 万美元以上的农场主组织了许多各种各样的协会来维护他们的利益。这些组织中的一部分,是商业团体,由生产某种特定的农产品的人组成。还有两到三家综合性的农场组织,其中最重要的一个就是美国农场社团联合会(American Farm Bureau Federation)。正如大家知道的那样,这个协会和其他重要的农场团体经常在政治舞台上与各种商业贸易协会结成同盟。它也因此成为企业—保守派联盟中极其重要的一个组成部分。它拥有自己的保险公司,并且将农场设备制造商和其他与农场相关的企业也吸收为它的会员。[②]不过,有一个叫全国农场主联盟(National Farmers Union)的农场组织,却通常与自由派—劳工联盟结成同盟。在历史上它起源于大平原地区的小麦种植业。[③]

---

① Clark Williams-Derry and Ken Cook, *Bumper Crop: Congress' Latest Attempt to Boost Subsidies for the Largest Farms* (Washington, D.C.: Environmental Working Group, 2000); Clark Williams-Derry, *Report on Farm Subsidies, 1996—1999* (Washington, D.C.: Environmental Working Group, 2001). 关于最近的信息,参见环境工作小组的网站 www.ewg.org。

② Vicki Monks, *Amber Waves of Gain* (New York: Defenders of Wildlife, 2000); William P. Browne, *The Failure of National Rural Policy* (Washington, D.C.: Georgetown University Press, 2001).

③ Wesley McCune, *Who's Behind Our Farm Policy?* (New York: Praeger, 1957).

因此，在美国，农场主不再是一个独立的权力基础。他们的人数很少，而且这些人中的大多数从农场中获得的收益也很少，因此没有任何的政治影响力。与此同时，普通的农场主正在成为契约性的生产者，他们以固定的价格为少数巨型公司工作，而后者正在开始控制美国的食品生产。大多数经济作物是由少数大型农场主生产的，通过商业团体和农场社团联合会，这些大农场主被整合进企业共同体中的农业商业复合体。

小企业：并非一种制衡力量

在美国，大约有2300万家雇员在500人以下的小企业。相反，只有1.4万家企业的雇员达到500人或在500人以上。由于小公司的销售额占到所有公司总销售额的52%，并雇用了所有私营部门劳动力中的54%，因此，有时人们声称它们与企业共同体的力量形成了平衡。它们在美国人的信仰体系中占有重要的位置，因为人们相信，它们体现了所有
41 美国人的独立和创新精神，而且，自20世纪80年代起，它们就被吹捧为增加新就业岗位的首要力量。[1]

但是，小企业的所有者在数量上过于庞大，在规模上过于多样，而且缺少足够的金融资产，以至于不能形成任何集体性力量去挑战企业共同体。1/3的美国企业来自于家庭的兼职买卖，或者是一份固定工作的副业，另外1/3是个人打拼(solo efforts)。其余的位于移民族裔的聚居区，和社区之外的商人没有什么联系。这些问题产生的结果是，这些小企业从业者未能形成他们自己的协会，从而不能为他们的利益开展院

① Small Business Administration, *The Facts about Small Business* (Washington, D. C.: Small Business Administration, 1996).

外活动。

那些超越了兼职或单干层次的小企业，往往是某个商业协会的一部分，这些协会从大企业那里接受资助和指导。它们同时还是美国两个最大的综合性商业组织的成员：一是美国商会，二是全国制造商协会，前者声称代表了18万家公司，后者则声称12.5万家公司和子公司是它的会员。这些数字确实大大超过了企业共同体中企业的数目(一共有几百家)，而且比雇员人数在500人以上的企业数目(1400家)也要多得多。

许多小企业是以大企业为中心的经济网络的组成部分。小企业与大企业结合在一起的最为明显和长久的例证是，有60万家特许商户在为综合性的公共便利店、快餐店、购物广场、汽车修理厂以及许多其他商家提供货物和服务。它们向母公司支付1万到4万美元的费用以获取特许资格，外加每月的特许费。从1967到2004年间，特许商店的销售额在总销售额中的比例，从10%增长到了40%。[①]

至于小型制造业企业，虽然它们有时被说成是创新和新岗位的来源，但是，它们通常也是向大企业出售零件和服务的生产商网络的组成部分。它们中的一部分，开始的时候是大企业的副产品，目的是为了阻挠员工组建工会。许多这些公司都起步于100或100人以上这一事实，显示了它们从大公司转包合同的重要性。然而，不是所有的小型制造业 42
企业都与大公司直接连接在一起。许多企业都是一名作家所说的“小型工业革命”(the minor industrial revolution)的一部分，这一“革命”将小企业引向了南方各州，为的是寻找低薪的、非工会会员的劳工。[②]还有一些

① Scott Hodge, “For Big Franchisers, Money to Go,” *Washington Post Weekly*, 8 December 1997, 23; “Franchise Bytes” (Washington, D.C.: International Franchise Association, 2004).

② William Browne et al., *Sacred Cows and Hot Potatoes* (Boulder: Westview Press, 1992), p.24.

小企业,尤其是电子和生物工艺产业,其创办要归功于大学里培育出来的发明和专利。

不过，却有一个名为独立商人全国联合会（National Federation of Independent Businesses)的组织,代表了最为保守的小商户的利益,尽管这个组织本身并不是由小商人发起的,甚至既不选举领导,也不举行会议。实际上,这个现在会员已超过60万人的联合会,是一家盈利性组织于1943年创办的,它利用推销员向小企业主出售会员资格,并许诺在华盛顿表达他们的意愿。直到20世纪70年代,这一协会的所有者(他是一名百万富翁)退休时,它仍然是一家盈利组织,然后一些富裕的保守主义者接管了它，为它配备了由共和党退休政客及其前立法助手组成的管理层,来管理超过800名雇员和每年超过1.7万美元的预算。该协会通过周期性的问卷调查来了解会员的倾向，只有20%的问卷得到回收。毫不令人奇怪,这些倾向主要反映的是极端保守主义者和反政府主义者的偏好。他们所采取的姿态,与规模更小、力量更弱的美国小企业联盟（American Small Business Alliance）和全美小企业联合会(National Small Business United)总是不同。鉴于该协会的历史、当前的领导人、资金来源以及它只接纳了不到5%的小企业作为会员这一事实，我们最好还是将它看作是一个为企业—保守派联盟代言的院外活动组织。①

总而言之,在美国不存在什么可以反对企业共同体的“小企业共同体”。相反,那些非兼职的、雇员人数较多的少数小企业,都被吸收进了企业共同体的权力网络。吸收的方式主要有四种:(1)加入由大企业支

① J. Birnbaum, “Power Player: Jack Fairs,” *FSB*, 1 October 2001; R. Shaiko and M. Wallace, “From Wall Street to Main Street: The National Federation of Independent Business and the New Republican Majority,” in *After the Revolution: PACs, Lobbies, and the Republican Congress*, ed. R. Biersack, P. Herrnson, and C. Wilcox (Boston: Allyn & Bacon, 1999), pp.18—35.

配的商贸协会;(2)作为大企业的特许加盟店;(3)为大公司供货和提供服务;(4)成为"独立商人全国联合会"的会员。这些纽带给那些与大公司有联系的小企业带来了苛刻的市场和政治限制。面对只占企业数量的0.3%,却掌握全国59%商业资产的大公司,小企业不构成一种平衡性的力量。[①]

地方企业组成的增长联盟

美国最重要的小企业被组织进了地方增长联盟(local growth coalitions)之中,其成员共享相同的利益,那就是强化各自地理场所中的土地利用。虽然这些以土地开发为基础的企业与本书的主题,亦即全国层次的权力没有直接的牵连,但是,对它们进行简要的考察仍然十分重要,这有助于我们理解所有权阶级(ownership class)的复杂性,以及企业共同体和增长联盟之间围绕某些议题(尤其是环境议题)而引发的偶然性冲突所产生的权力裂口(power opening)。用经济学的术语来说,在地方增长联盟中处于核心地位的房地产商(place entrepreneurs)一直在试图将土地和建筑的租金(rents)最大化,这一点与企业共同体的目标有一点不同,后者希望将货物和服务的销售利润最大化。为了强调这种不同,在这里,"租金"这一概念既包括购买土地和建筑的费用,也包括承租人或住房购买者向房东、房地产经纪人、抵押贷款商以及产权公司支付的费用。[②] 43

虽然增长联盟以土地所有权和租金的最大化为基础,但是,它们将

---

① *Handbook of Small Business Data* (Washington, D.C.: Small Business Administration, 2004).

② John R Logan & Harvey Molotch, *Urban Fortunes: The political Economy of Place* (Berkeley: University of California Press, 1987), p. 23.

所有从强化土地使用中受益的地方利益都纳入了进来，包括开发商和承包商。地方银行的经理主管、储蓄贷款机构、电话公司、燃气和电力公司以及地方百货公司在这方面也常常十分积极，因为它们也能够从当地社区的增长中获得巨大的收益。至于企业共同体，它与增长联盟的关键汇合点通常是大型商业银行，公用事业公司（utility company）和百货公司的主管与最大的房东和开发商一起，进入大商业银行成为董事会成员。[①]地方增长联盟还有另外一个非常重要的组成部分，那就是报纸，它与地方增长有着很深的关联，因为地方经济增长能够保证报纸的发行，更重要的是广告量得到持续的增长。报纸的独特性在于，它效命于经济增长，却并不需要任何一块特殊的土地或者城市中的任何一块区域，所以，在增长联盟内部各个竞争性的利益主体之间，它经常能够扮演“增长政治活动家”（“growth statesman”）的角色。

地方增长联盟和企业共同体是“所有权阶级”的不同组成部分（segments），这意味着，作为财产的所有者和领薪劳工的雇主，他们属于相同的经济阶层，相对于非所有者来说，他们相互之间有着更多的共同点。他们合作的主要基础是，强化土地使用的最佳方式，就是吸引企业到这一地区投资。因此，土地开发商竭力满足企业的需求，努力为他们提供物质性的基础设施、市政服务、劳动力市场以及对他们有吸引力的政治氛围。公司投资导致的经济增长，与大学和政府机构的投资一道，导致住房供给增长、金融活动扩大以及消费者支出的增加，而所有的这
44 一切都将使得土地和建筑变得更加值钱。

不过，增长联盟和企业共同体之间的关系并不是没有冲突的。这首先是因为，如果企业认为政策调控正在变得过于严格，或者税收和员工的薪资过高，它们有能力搬走。对地方增长联盟来说，一个主要企业的搬迁可以产生灾难性的影响。此外，企业的搬迁能力导致相互竞争的城

① G. William Domhoff, *Who Really Rules? New Haven and Community Power Re-Examined* (New Brunswick: Transaction Books, 1978).

市为了获得新的资本投资，而展开持续的竞争；这将导致各个增长联盟之间，以及单个的增长联盟和企业共同体之间出现紧张。接下来的结果经常就是“竞次”（“race to the bottom”）：各个城市提供特殊税收政策、减少环境监控，并提供其他对企业有利的政策，目的就是为了试图让企业重新回来安家。具有讽刺意味的是，大多数关于工厂选址的研究表明，在企业为生产设备定址或重新选址时，环境法规和地方税收的重要性是次要的。没有工会的环境和低成本的原材料才是主要的因素。①

企业共同体和地方增长联盟之间最为持久的冲突，关注的是环境问题，尤其是空气质量。早在19世纪90年代起，由于蒸汽机和烟囱的使用，空气污染问题愈发严重，于是，一些主要城市中（比如芝加哥）的增长联盟就试图迫使铁路公司和制造商对此进行控制，它们发起了许多大型游说运动，但是面对企业共同体力量上的优势，这些运动往往都失败了。直到20世纪40年代和50年代，匹兹堡和洛杉矶开始出现严重的大面积停电和烟雾现象，增长联盟才有能力在这些战役中获得某些胜利，而在加州，则出现了一些遍及全州的组织和州级立法，开始缓和某些最糟糕的情形。企业共同体和增长联盟之间的这些冲突尤其值得注意，因为它们为20世纪60年代晚期兴起的环境保护运动奠定了基础：环保运动利用了所有者阶级内部的分歧。②

地方增长联盟面对的紧张和冲突还有另外一个来源：与住宅区住户（neighborhoods）在扩张和开发问题上的分歧。在业主的眼中，住宅区是某种被使用和享有的东西，但是在增长联盟的眼中，它却经常被看作

① Barry Bluestone and Bennett Harrison, *The Deindustrialization of America: Plant Closings, Community Abandonment, and the Dismantling of Basic Industry* (New York: Basic Books, 1982); Peter Dreier, John Mollenkopf, & Todd Swanstrom, *Place Matters: Metropolitics for the Twenty-first Century Second ed.* (Lawrence, KS: University Press of Kansas, 2004).

② George A. Gonzalez, *The Politics of Air Pollution* (Albany: State University of New York Press, 2005).

是未来进一步开发的场所，他们辩护道，新开发落实的是一种“对土地进行最高和最好利用”的学说。因此，业主最后不得不为反对高速公路、马路拓宽、高楼大厦和商业建筑而斗争。**使用价值**和**交换价值**之间的这一冲突，成为许多繁华都市中的一个基本冲突，尤其是当城里的利益相关者试图扩大中心商业区的时候。这种中心商业区的扩展，往往以损害
45 低收入者和少数族裔建立的住宅区为代价。例如，从 1955 到 1975 年间，一项名为“城市复兴”(urban renewal)的政府项目就以将上千英亩土地的住宅移出城市而告终，从而使得中心商业区、市区大学以及常规和运动设施能够得到扩大。[1]由于“城市复兴”经常将大量的黑人迁移出原来的家园，而这些黑人又不能轻易、迅速地在白人住宅区里找到住所，于是，不得不住进拥挤的房屋中，那里不仅租金昂贵，而且缺少生活设施。在接下来的几十年里，扩张主义者的土地清理战略导致了城市内部的紧张。

业主对抗增长联盟的成功率是非常低的。由于住户主要关注的是他们的日常生活，他们的反抗往往并不能坚持长久，也很少与城市中的其他住宅区组成更大的联盟。此外，正如第六章中将要解释的那样，20世纪早期增长联盟的领导人对地方选举的重新组织，使得住宅区政治的影响力被最小化了。

地方增长联盟经常与建筑工会联合在一起，将其作为有用的联盟伙伴，来和要求对增长进行控制的积极分子(growth-control activists)作斗争。尽管在全国层次上，建筑工会效忠于自由派—劳工联盟，但是，在地方层次上，它们却认为自己的命运与地方增长联盟联系在一起，因为它们相信增长创造就业。因此，在与业主群体、环保主义者、大学教职员

① Clarence N. Stone, *Economic Growth and Neighborhood Discontent: System Bias in the Urban Renewal Program of Atlanta* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1976); C. Stone & H. Sanders, *The Politics of Urban Redevelopment* (Lawrence: University Press of Kansas, 1987).

工和学生的斗争中，它们明显地站在增长联盟的一边。经济体是一个整体，在其中创造新的就业，是企业和政府决策的功能，它超越了任何一个单一社区的活动范围，因此，增长联盟在这一方面无能为力；但是，它确实能够决定这些新的就业被安排在哪里。在几乎任何一个增长项目结束之后，工作成为理想的团结主题，将整个社区结合在一起(关于地方权力的更多细节，包括对那些增长联盟在其中遭遇过失败的城市的讨论，请参见 www.whorulesamerica.net)。

结构性的经济力量及其限制

对公司的权力来说，所有的这一切意味着什么？首先，本章中研究的其他经济利益体，亦即农场主、小企业主以及地方增长联盟，没有一个能在全国层次上为有效反对企业共同体提供组织基础。至于企业共同体面对的直接挑战，则来自于工会运动，以及大学、宗教社区和文学艺术共同体中人数相对较少的自由主义者和左派。通过写作和在媒体上的表现，自由派—劳工联盟的成员经常有着很高的曝光率，给人留下了力量相当强大的最初印象。通过极端保守主义者在媒体上反复宣传 46
自由主义者的巨大力量，这一印象得到强化。在后面的章节中，我们将从不同的方面来讨论这一印象是否正确。

商界领袖们通过他们的公司行使的经济权力是相当可观的。例如，他们可以在自己选择的时间和地点投资金钱。如果他们感到受到了新法律或工会的威胁，他们可以转移或者关闭他们的工厂和办公室。除非受到工会契约的限制(目前只覆盖到 7.9%的私营部门雇员)，他们可以雇用、提升和替换他们感到舒心的工人，经常在一眨眼的功夫里就将雇员解雇。这些经济权力使他们对于绝大多数美国人具有一种直接的影响力，因为大多数美国人都依赖工资和薪水作为自己的收入，在直接挑

战公司时经常犹豫不定。经济权力也赋予企业共同体针对民选和派任官员的直接影响力，因为如果企业对政府缺乏商业信心，一个城市、州或国家的经济增长和稳定在总体上就会陷入危险的境地。

简而言之，在不需要公司领导者做出任何努力的情况下，企业共同体的纯经济权就能够影响政府。由于商人拥有按其意愿去决定如何花钱的法定权利，政府官员不敢接管投资资金去创造就业，也就是说，政府必须去迎合商人。如果政府官员不给企业领导者他们所想要的东西，就有可能出现经济困难，而那个时候人民就会渴望新的政治领导人。既然大多数政府官员不想失去他们的职位，他们就会去做为满足商业领袖和维系一个健康的经济而必须做的事情。[①]

通过这一方式，超越投资功能的私人控制就为企业共同体内部的领导者们提供了一种结构性的力量(structural power)，相对于他们试图影响政府官员的直接努力而言，这种力量是独立性的。不过，虽然这种力量非常强大，但是它本身尚不足以使得企业共同体去支配政府，尤其是在经济或政治危机的时候。首先，它并没有预先排除这样一种可能性，那就是政府官员有可能转而向非商业选民寻求他们支持新的经济安排。与保守主义经济学家声称的相反，私人所有权和市场之间没有必然的联系。[②]虽然对许多读者来说这似乎有点像天方夜谭，但是政府确实有可能创建公司到市场上去竞争，从而使压抑的经济重新复苏；或者，政府还有可能雇用失业工人，从而增加他们消费的能力。事实上，在“二战”后不久，自由派—劳工联盟曾发起过一项与此有稍许相似的立法努力，只不过在国会中，由南方民主党人和北方共和党人组成的保守

① Charles Lindblom, *Politics and Markets: The World's Political Economic Systems* (New York: Basic Books, 1977).

② Robert Kuttner, *Everything for Sale: The Virtues and Limits of Markets* (New York: Alfred A. Knopf, 1997).

主义投票集团使得这项努力落空了。[①] 47

其次,结构性的力量并不能保证,在不接收工厂和不破坏私人财产的情况下,雇员会接受持久的经济萧条。在这样的情况下——虽然十分罕见——公司的领导者需要政府来保护他们的私人财产。他们不得不使自身具备号召政府阻止未被授权的人进入他们工厂和设备的能力。简言之,结构性的力量主要关注的是企业共同体和政府官员之间的关系。它并非总是能限制住所有者和工人之间易爆发的权力冲突,因为这种冲突已经成为经济体的一部分。事实上,在美国历史上,这种激烈的对抗已经发生了一回又一回。例如,1877 年,一项针对铁路工人的减薪方案引发了一场罢工浪潮,从铁路蔓延到煤矿再蔓延到各种工厂,造成 100 人死亡,其中的大部分人死于 3000 名联邦军人之手,这些军人坐火车从这座城市赶往另一座城市,去平息一场场骚乱。仅仅在匹兹堡就有 20 人死亡,在那里,愤怒的民众洗劫和焚烧了宾夕法尼亚铁路局拥有的 39 座建筑、104 辆机车车头、46 辆客车以及 1200 辆卡车作为报复。在大萧条时期,死亡和财产损失的范围虽然没有那么广,但是,1934 年 9 月在新英格兰和南方,有 14 人在纺织工人罢工中被杀,而在 1937 年,则有 477 人静坐示威,要求承认工会。在企业共同体内,这样的事件并没有被很快地遗忘。[②]

从组织理论的角度来看,企业共同体和政府之间存在一种不确定的关系,因为没有什么东西可以保证,在所有的经济条件下,基层的民

---

① Stephen K. Bailey, *Congress Makes a Law: The Story Behind the Employment Act of 1946* (New York: Columbia University Press, 1950); G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, NY: Aldine de Gruyter, 1990), Chapter 7.

② Sidney Fine, "Sit-Down: The General Motors Strike of 1936—1937", (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1969), p.331; Philip S. Foner, *The Great Labor Uprising of 1877* (New York: Monad Press, 1977), p.65; Philip Y. Nicholson, *Labor's Story in the United States* (Philadelphia: Temple University Press, 2004), p.213.

众和政府官员都会接受公司所有者的观点。于是，在经济萧条中，如果企业的主管拒绝投资或仍然十分消极，那就会带来危险。因此，企业共同体的领导们感到，有必要对公众和政府官员发挥直接的影响力。为了实现这些目标，他们已经想出了许多方法。正如一名企业的高层领导所表现出来的那样，当他被告知他的公司也许已经具备了足够的结构性经济力量，从而无需再努力影响民选官员时，他回答道："我不太肯定，但是我并不愿意看到你说的这些内容。"[1]

为了全面地解释所有者和高层管理人员是如何能够将自己组织起来，从而创建新政策、形塑民意、选举他们信任的政客以及影响政府官员的，我们有必要首先考察一下企业共同体和社会上层阶级之间的
48 关系。

附　录
企业共同体内的连锁董事会

我们将连锁董事会(interlocking directorates)界定为由在两个及以上的公司董事会拥有席位的个体所创建的公司之间的连锁(linkages)。自 20 世纪之交的进步运动时期(Progressive Era)以来，连锁董事会就已经成为人们留心研究的一个对象。通过对它们进行观察，当时那些著名的丑闻揭露记者，以及后来的联邦最高法院大法官路易·布兰德斯(Louis Brandeis)都声称，少数大型商业和投资银行控制了大多数主要的企业。

在今天，由于个人电脑的普及，人们已经可以利用更大的数据库和复杂的网络项目来分析企业董事的连锁情况。这些数据库都是包括个

① Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Denise Scott, *Money Talks: Corporate PACs and Political Influence* (New York: Basic Books, 1992), p.121.

体和团体之间相互连锁信息的大型矩阵。不管是一个以共同董事为基础的企业/组织网络，还是以共享的董事资格为基础的人际/社交网络，都可以从这些矩阵中推导出来。也就是说，这些矩阵包含了一种"人和团体的二重性"("duality of persons and groups")。① 提及这一点很重要，因为本篇要讨论的，正是"企业网络"和"社交网络"，前者指的是由连锁董事会创立的企业间的连锁，后者指的是由于在相同的公司董事会任职这一事实而产生的人与人之间的联动。

更加晚近的研究所得出的结论，与 100 多年前的有很大差别，这也许是因为连锁在今天所代表的东西，已经和过去有所不同。在过去，连锁的战略目标是将企业连接在一起，从而为所有者获取经济利益。今天，它们更像是在吸收一群多样性的和有经验的个体时，所产生的一种偶然性的副产品，这些个体能够将各种各样的技能和联系带到董事会来。

注意到许多董事会成员并非连锁董事这一事实也很重要。即使当数据库中包含了许多公司的信息从而使得连锁的可能性更大时，也只有大约 15%到 20%的公司董事同时在两个或两个以上的董事会拥有席位。当然，同时在 3 个、4 个、5 个或者 6 个董事会兼职的人会更少，虽然他们在网络中是连接在一起的。正如一个研究小组所称呼的那样，他们是"关键节点"(linchpins)。②

在考察企业网络中的变化是如何发生的之前，让我们来一步一步地呈现今日企业连锁的面貌。

---

① R. L. Breiger, "The Duality of Persons and Groups", *Social Forces*, 53 (1974): 181—190.

② Gerald Davis, Mina Yoo, & W. Baker. "The Small World of the American Corporate Elite, 1982—2001," *Strategic Organization* 1(3), 301—326.

企业连锁

我们还将从美国最大的商业银行花旗集团，以及与它有连接的25家企业开始。在本章前面的小节里，出于善意的目的，我们利用"企业图书馆"上的"董事会分析"工具("Board Analyst" tool)制作了一幅示意图(图2.1)。该图展示了13个人是如何在花旗集团和25家其他企业之间建立起"连锁"的——在本书中，"连锁"(interlocks)也被称作"连接"(links)或"网络纽带"(network ties)。这25家企业中的两家，亦即美铝和科姆卡斯特，与花旗集团共享两名董事，因此它们是"双重连接"。与花旗集团发生连接的25家企业，没有一家是银行，因为相同商业部门中的企业连锁是非法的，这要归功于人们在过去接受了这样一种观点，即同行之间建立的连锁董事会可能带来消极的后果。

接下来，通过对25家与花旗集团有勾连的企业的所有董事进行分析，我们可以看到这些企业内部的连锁状况。我们首先用表2.2这样一种便于理解的方式来展示这些连接。需要注意的是，许多公司相互之间并没有发生连锁关系。有12家企业只与一到两家企业存在连接。有两家企业，亦即百事和电子数据系统(亿万富翁罗斯·佩罗①的数据管理公司)，与其他企业存在6条连接。

① 罗斯·佩罗(Ross Perot)是美国EDS公司创始人，曾于1992年以独立候选人身份参加美国总统大选，他得到了19%的选票，吸引了通常支持共和党的选民，从而导致时任总统的共和党人老布什竞选连任失败(老布什获37.4%的选票，克林顿则为43%)。考虑到作者的政治倾向，他之所以在众多企业大亨中单独提及佩罗也就不难理解了。——译注

表 2.2 与花旗集团有勾连的 25 家企业的内部连接

企业(连接数)	被连接的企业
1. 安泰(4)	美国航空、科姆卡斯特、电子数据系统、朗讯
2. 美铝(4)	杜邦、强生、朗讯、百事
3. 美国航空(4)	安泰、科姆卡斯特、电子数据系统、时代华纳
4. 美国电报电话公司(2)	卡尔派恩、哈里伯顿
5. 自动数据处理(1)	强生
6. 卡尔派恩(2)	美国电报电话公司、哈里伯顿
7. 科姆卡斯特(4)	安泰、美国航空、电子数据系统、美国医院公司
8. 康明斯(2)	雷神、斯伦贝谢(Schlumberger)
9. 杜邦(2)	美铝、美国医院公司
10. 电子数据系统(6)	安泰、美国航空、科姆卡斯特、哈里伯顿、百事、塔吉特
11. 雅诗兰黛(2)	福特汽车、时代华纳
12.福特汽车(1)	雅诗兰黛(Estée Lauder)
13.哈里伯顿(5)	美国电报电话公司、卡尔派恩、电子数据系统、利安德、百事
14. 美国医院公司(2)	科姆卡斯特、杜邦
15. 强生(4)	安泰、自动数据处理、朗讯、百事
16. 朗讯(5)	安泰、美铝、强生、百事、时代华纳
17. 利安德(2)	哈里伯顿、雷神
18. 百事(6)	安泰、电子数据系统、哈里伯顿、强生、朗讯、塔吉特
19. 雷神(3)	康明斯、利安德、斯伦贝谢
20. 斯伦贝谢(3)	康明斯、雷神、联合技术公司
21. 塔吉特(4)	电子数据系统、百事、富士施乐、百胜餐饮
22. 时代华纳(3)	美国航空、雅诗兰黛、朗讯
23. 联合技术公司(1)	斯伦贝谢
24. 富士施乐(1)	塔吉特
25. 百胜餐饮(1)	塔吉特

表 2.3 则展示了整个矩阵，这样你可以看到，连接的数目是相对较少的：在所有 300 条可能的连接中，只有 37 条在现实中存在。

表 2.3 与花旗集团有连接的 25 家企业的内部连锁(x= 连锁)

	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	24	25
01. 安泰	■		x				x			x						x									
02. 美铝		■							x						x	x		x							
03. 美国航空	x		■				x			x												x			
04. 电报电话公司				■		x							x												
05. 自动数据处理					■										x										
06. 卡尔派恩				x		■							x												
07. 科姆卡斯特	x		x				■			x				x											
08. 康明斯								■											x	x					
09. 杜邦		x							■					x											
10. 电子数据系统	x		x				x			■			x					x			x				
11. 雅诗兰黛											■	x										x			
12. 福特汽车											x	■													
13. 哈里伯顿				x		x				x			■				x	x							
14. 美国医院公司							x		x					■											
15. 强生		x			x										■	x		x							
16. 朗讯	x	x													x	■		x				x			
17. 利安德													x				■		x						
18. 百事		x									x		x		x	x		■			x				
19. 雷神									x								x		■	x					
20. 斯伦贝谢									x										x	■			x		
21. 塔吉特											x							x			■			x	x
22. 时代华纳			x									x				x						■			
23. 联合技术公司																				x			■		
24. 富士施乐																					x			■	
25. 百胜餐饮																					x				■
总计	4	4	4	2	1	2	4	2	2	6	2	1	5	2	4	5	2	6	3	3	4	3	1	1	1

不过，至于我在本文中的目的，这个矩阵只是一个“小站”，我要做的，是对整个网络做一个展示，包括花旗集团与其他25家企业中的每一家的连锁状况。利用一款名为NetDraw的绘图软件（可以在www.analytictech.com上获得该软件），澳洲国立大学的尼古拉斯·哈里根（Nicholas Harrigan）实现了这一目标（参见图2.2，其中两条颜色更深的黑线，代表的是我们之前提到过的美铝和科姆卡斯特的“双重连接”）。

我们还可以确认这25家公司中的153名董事与其他公司之间的连锁状况。据“企业图书馆”的数据显示，他们同时还是另外214家企业的董事。从这个例子中我们就可以很容易地理解，为什么研究者们会声称存在一个以连锁董事会为基础的大型企业共同体。

不过，为了确保花旗集团并非特例，我们可以举另一家重要的大银行为例，那就是摩根大通。在摩根大通这个例子中，特别有意思的一点是，在100年前，摩根是一个声名狼藉的金融家，人们传言他的公司控制了几十家企业，而事实上他可能确实也做到了。[①]至于“摩根大通”中的“大通”，则指的是大通曼哈顿银行（Chase Manhattan Bank），从20世纪30年代起到最近，它都一直是洛克菲勒家族庞大财富的国内根基。果然，如图2.4所示，摩根大通与另外23家企业存在连锁关系，包括与霍尼韦尔公司和默克集团的双重连锁。

另外两家公司，福特汽车和百胜餐饮集团，也同样值得注意。它们与花旗集团和摩根大通都有连锁关系，这当然意味着，这两家大银行之间存在着组织上的关联。

感谢“企业图书馆”，它使得考察公司和诸如基金会、智库和慈善机构这样的各种非营利组织之间的连接成为可能。一些社会科学家声称

① R. Chernow, *The House of Morgan* (New York: Atlantic Monthly Press, 1990).

这些非营利组织是“第三部门”的组成部分，暗示它们是一种与私营企业和政府相区别的独立力量。但是我认为，他们错了。这些非营利组织是与企业共同体勾连在一起的，这不仅仅是通过图 2.5 和图 2.6 所示的连接，而且通过接受企业的金融馈赠而实现的（详见本书第四章的讨论）。

为了给这些非营利组织的连接增加一些复杂性，让我们留意如下这一事实：有 8 个组织同时出现在花旗集团和摩根大通的网络中。这意味着，除了福特汽车和百胜集团创造的组织联系外，这两大银行之间还存在着另外 8 条组织上的勾连。除了肯定这 8 个组织中的一个，亦即“催化者组织”(Catalyst)，正在一心一意地致力于帮助女性在企业共同体中获得更大的发展之外，我将让你们自己去给这 8 个组织定位，如果你是其中的一员的话。

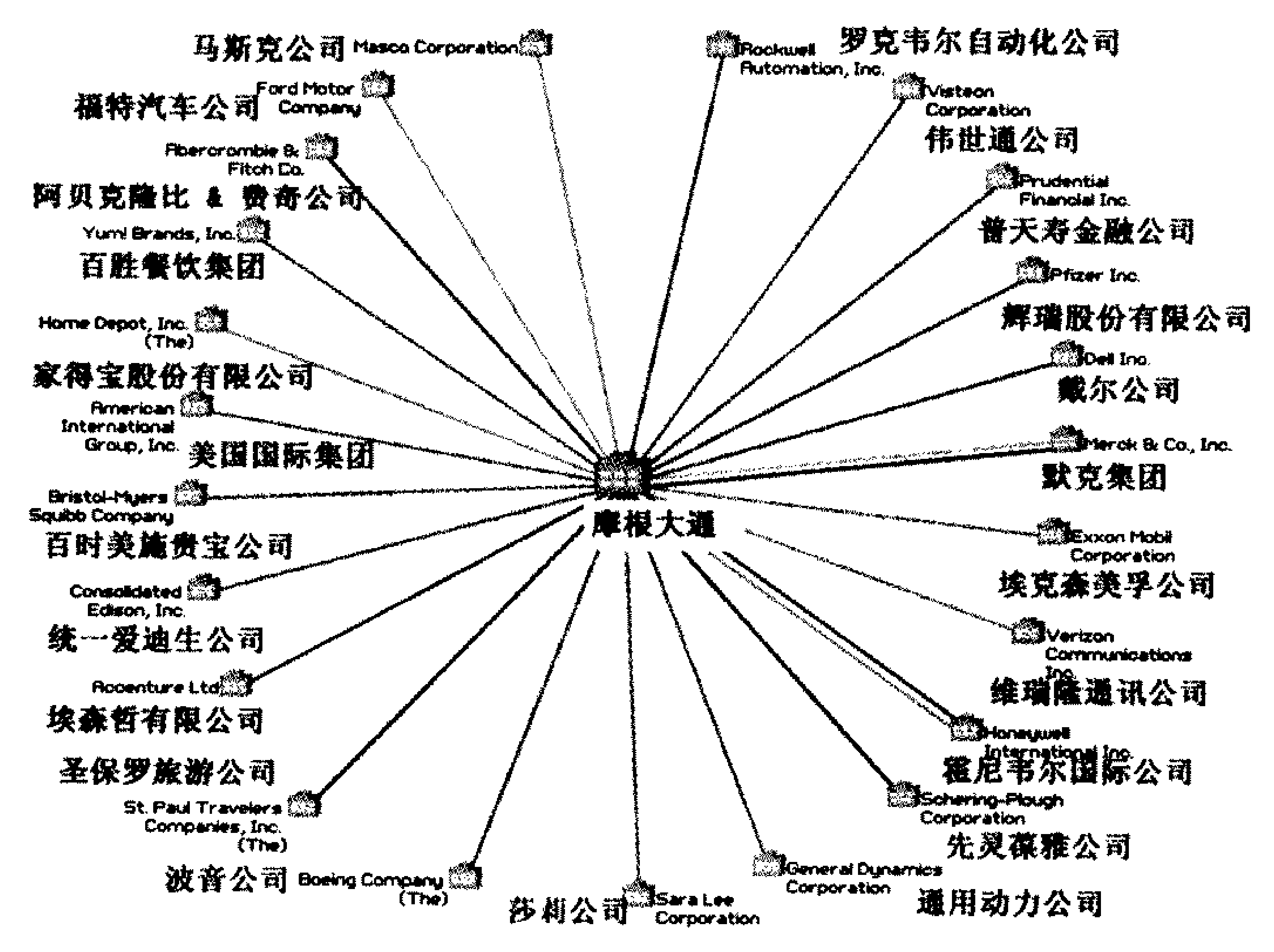


图 2.4 摩根大通与 23 家企业的连锁状况

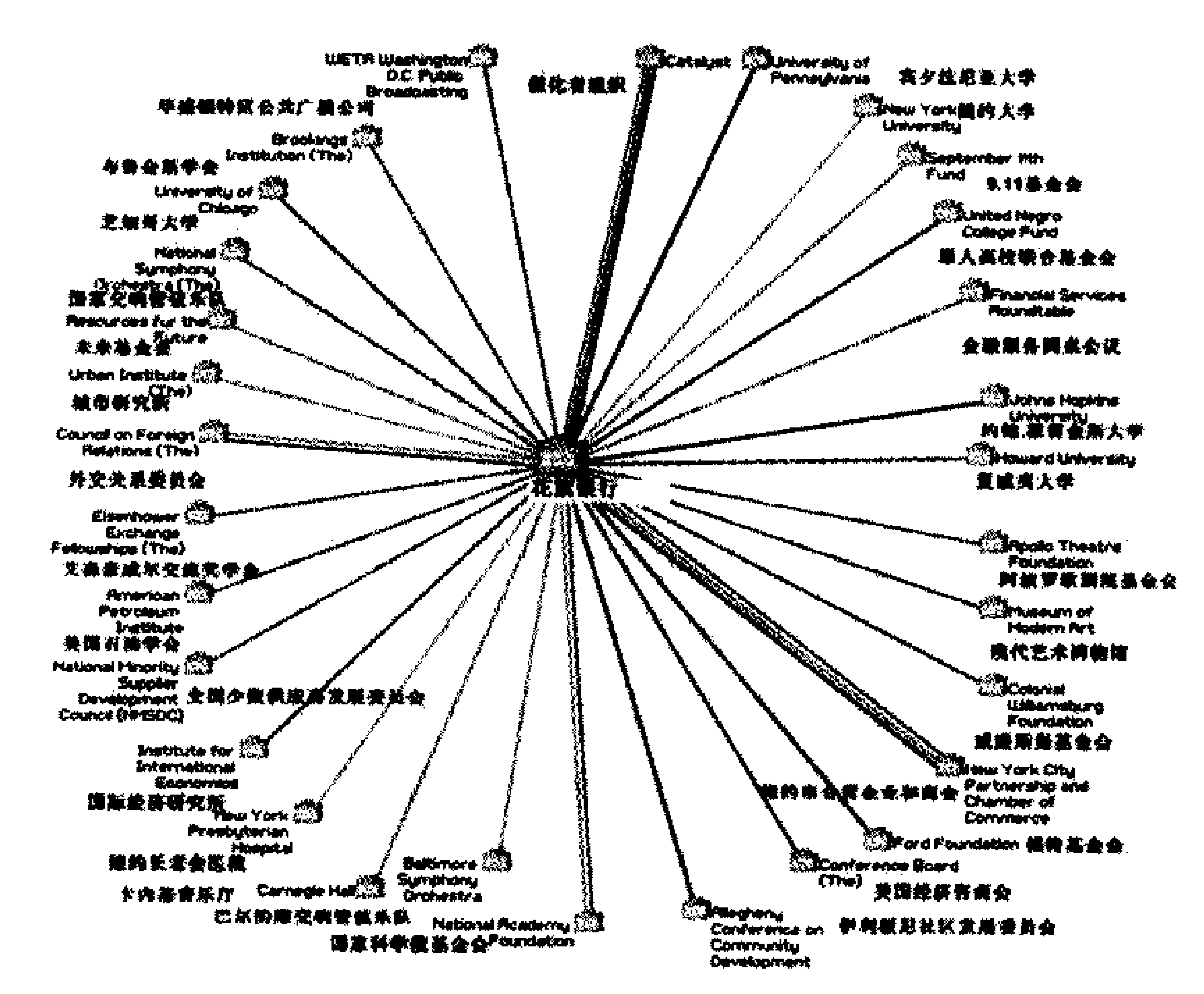


图 2.5 花旗集团的董事所创建的与非营利组织的网络

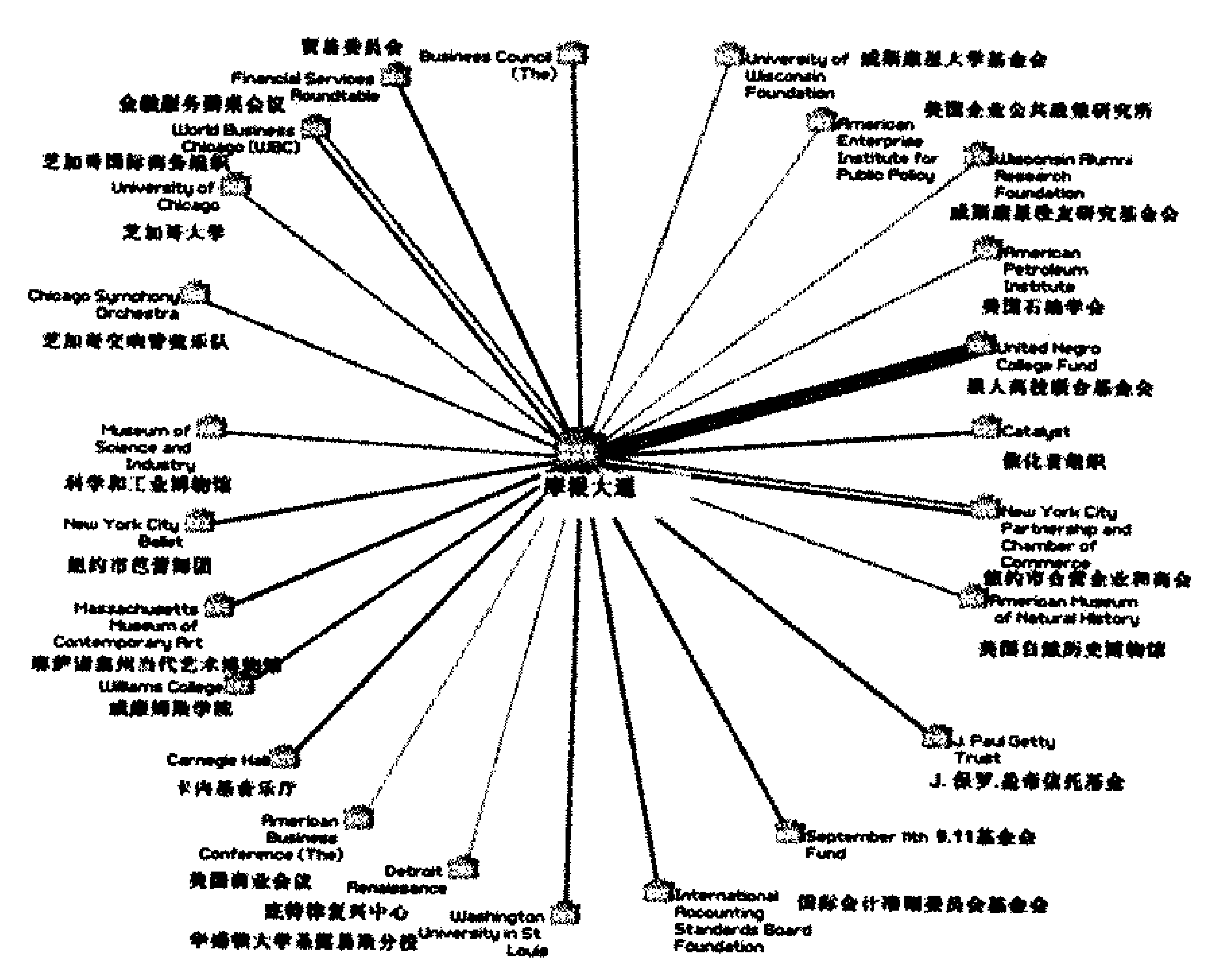


图 2.6 摩根大通的董事所创建的与非营利组织的网络

企业的中心性

“中心性”这一概念由两部分组成：一是大量的连锁关系，二是再加上通过许多连锁关系与其他公司发生连接的程度。通过以矩阵代数(matrix algebra)[①]和布尔代数(Boolean algebra)[②]为基础的程序，这两个部分被连接在了一起。矩阵代数的算法，以及许多其他的网络测量方法，都可以在 www.analytictech.com 网站的 UCINET V 栏目中找到。在过去，银行总是企业网络中的核心组织，但现在不是了。通过对 100 家企业和 109 家非营利组织的董事会进行分析，一份研究发现，虽然花旗集团和摩根大通（它们的总部都设在纽约）位列 10 家核心组织之中，但是，芝加哥的莎莉公司和圣保罗的 3M 公司也加入了进来，巧合的是，在几年前的《财富》500 强名单上，它们分别位列 104 和 105 位。[③]据“企业图书馆”的数据显示，在 2004 年，莎莉公司有 10 名董事与 31 家公司存在连锁关系，而这 31 家公司又与 267 家公司建有联系；3M 公司也有 11 名董事在另外 31 家与 297 家企业存在连锁关系的公司里拥有席位。

那么，这里到底发生了什么？这两家规模相对较小的公司是如何跑到网络的中心的？在我做出解答(答案其实很简单)并对多样性和多重文化(multiculturalism)做出处理之前，简单地回顾一下连锁的历史将会是十分有用的。

---

① P. Bonacich, “Technique for Analyzing Overlapping Memberships,” In H. Costner (Ed.), *Sociological Methodology* (San Francisco: Jossey-Bass, 1972).

② P. Bonacich & G. William Domhoff, “Latent Classes and Group Membership,” *Social Networks* 3(1981): 175—196.

③ G. Moore, S. Sobieraj, J. Whitt, O. Mayorova, & D. Beaulieu, “Elite Interlocks in Three U.S. Sectors: Nonprofit, Corporate, and Government.” *Social Science Quarterly* 83 (2002): 726—744.

连锁董事会简史

第一位公司董事以及连锁董事，出现在18世纪90年代一小群新英格兰富人共同拥有的纺织工厂的合并文件中，而这些富人则属于一个更大的团体。所以，让我们来举一个假设的例子。假设有A,B,C三个人，他们拥有一家公司I;A,D,E三个人拥有公司II;B,C,F拥有公司III……在这样的情况下，很清楚，连锁董事也就是共同所有者。我们还知道，如果并非紧接着发生的话，那也是在不久以后，这些人就在银行的董事会里坐到了一起。到了1845年，一个由80人组成的团体（历史学家们称他们为“波士顿合伙人”）控制了31家纺织工厂，其总额占全国纺织工业的20%。这80人当中，有17人是波士顿银行的董事，拥有这个城市中所有银行资本中的40%；有20人是6家保险公司的董事，有11人则在5家铁路公司的董事会拥有席位。[①]这些连锁关系很有可能被用来协调这些企业的运转，并且留意全体所有者群体的整体利益。

感谢经济学家戴维·邦廷(David Bunting)关于美国公司网络的重要的原创性档案研究，[②]它使得我们知道，到1816年时，纽约市的主要银行和保险公司已经紧密地连接在了一起。事实上，通过它们的连锁董事，10家最大的银行和10家最大的保险公司被连接进了一个网络。到1836年时，20家最大银行中的18家、10家最大的保险公司以及10家最大的铁路公司被整合进了同一个网络：令人惊异的是，这38家企业中的12家，拥有11到26条连接；10家拥有6到10条连接，16家拥有1到5个连锁席位。即使在那个时候（人们经常将那个时代美化为小商业的时代），10家最大的银行也拥有纽约市全部银行资产中的70%，以

① Robert F. Dalzell, *Enterprising Elite: the Boston Associates and the World They Made* (Cambridge, Mass.: Harvard University Press, 1987).

② David Bunting, “Origins of the American Corporate Network,” *Social Science History*, 7(1983): 129—142.

及全国银行资产中的40%。当时许多的董事都是大资本家,利用他们的董事席位来尽可能多地协调他们的利益。

戴维·邦廷和社会学家比尔·罗伊[1]接着将故事展开到20世纪早期:大多数的大银行、保险公司、铁路公司和制造业企业都是一个大型企业网络的组成部分。但是,随着20世纪的展开,事情开始变得更加复杂。取缔竞争者之间连锁的法律得以通过。企业开始越来越多地雇用职业经理人,他们开始被吸纳进董事会。一些富有的家族,比如洛克菲勒家族,则雇用专人在董事会代表他们。于是,企业网络中包括的人,现在就不仅仅是所有者和金融家了。不过在当时,银行的中心地位尚未受到触动。

此外,还发生了另一种微妙的变化。银行家在制造业企业拥有席位的可能性在下降,而当时许多公司都几乎处在银行家的支配之下。相反,制造业企业的领导层——有时他们是通过个人奋斗才进入高层——坐到了银行的董事会里。也许当时银行正在变成一个协调的场所而不是权力中心[2]。正是在这一点上,一些学者和新闻记者认为,许多公司和商业与投资银行一样强大有力。

20世纪80年代早期,我对一位大银行退休CEO的访谈能够让我们去感知,对一个曾经是他们中一员的人来说,那个时候的董事会是什么样子的。

弗雷德里克·拉金(Frederick G. Larkin)是我一个朋友的朋友,或者更确切地说,是我朋友的养父或导师(mentor)。他是斯坦福大学商学院

① William G. Roy, "Interlocking Directorates and the Corporate Revolution," *Social Science History* 7 (1983): 143—164; William G. Roy, *Socializing Capital: The Rise of the Large Industrial Corporation in America* (Princeton: Princeton University Press, 1997).

② Mark S. Mizruchi, *The American Corporate Network, 1904—1974* (Beverly Hills: Sage Publications, 1982); Mark S. Mizruchi, "Relations Among Large American Corporations, 1904—1974," *Social Science History* 7(1983): 165—182.

1936 年的毕业生，通过自己的努力从管理层升到太平洋安全银行(Security Pacific Bank)CEO 的位子上，当时刚刚从那里退休。我告诉他我想了解他在董事会的经历，而他则接受了我的访谈。我们在太平洋安全银行位于洛杉矶的摩天大楼的顶层会面（我已数不清那是多少层了），对我来说，这并不是一个令人愉悦的场合，因为我有轻度的恐高症。中午的时候，我们顺着一个室内的小楼梯往下走，到为主管人员服务的餐厅去共进午餐(那是一间大屋子，但几乎是空的)。我觉得他是一个很坦率的人，也许因为我问的问题都不是那么尖锐，不过就是这样，我还是向他保证，不透露他所提到过的那些人的名字。在路上，他向我发泄那些环保主义者、工会主义者以及“狗仔队”记者，是如何在每一件事情上压榨勒索他们的。

我接着问他，为什么他所在银行的董事会里有各种各样的成员。很显然，他们是由所有者、重要客户、公司法律顾问、重要经理主管组成的混合体。其中的两个人，是商界的名人，他认为把他们加进来会增加董事会的光彩和能见度。董事会的女性成员中，有一个人的信息我当时未能查到，不过据他解释，该女士是钱德勒家族（Chandler family）的成员——这是一个特别富有的家族，拥有包括《洛杉矶时报》在内的各种产业。

当我向他问及他兼职的其他公司的董事会的情况时，他满怀信心地向我解释他所认为的每一个人在其中拥有席位的原因。例如，有一家小石油公司，其董事会包括一到两名大股东、代表另一名主要所有者的律师以及金融顾问。在另一个明显由家族控制的企业中，该家族的一名男性掌握全局，其他的董事会成员则包括与该公司有业务联系的商业银行家（也就是拉金本人）、投资银行家和律师，以及公司所有者/CEO 信任和尊重的两到三名经理主管。

当我们结束访谈之后，他坐电梯到顶层，然后登上一架直升飞机飞往洛杉矶机场，去出席在旧金山召开的联邦储备银行的一个会议——

对了，他也是波希米亚俱乐部的会员。我则坐出租车到机场，心中感到万分庆幸，幸亏他没有邀请我搭他的飞机，不然的话，那种提心吊胆的场景，我可应付不过来。

事情发生了某些改变

在 20 世纪 80 年代晚期和 90 年代，银行的"中心性"有所下降。与大多数公司相比，它们仍然更靠近中心，但是，它们与其他企业的连锁则没有过去那么广泛了[①]。在我看来，有好几件事情似乎正即时进行之中。一方面，大所有者和大金融家不再是董事会主要的座上客；另一方面，高层管理人员在各自的董事会相互兼职，还有一些退了休的政治人物，在提供与华盛顿沟通的渠道。但是除了这些以外，还有别的动向。自 20 世纪 60 年代起，尤其是 80 年代"动真格"之后，各个公司面临将其董事会多样化的压力，也就是说，增加董事会中女性和少数族裔的人数。关于这一方面的情况，我和我的同事理查德·L. 兹威根哈夫特(Richard L. Zweigenhaft)已经做了非常详细的研究。[②]

不过，不管这种多样化的进程发展得如何，大多数的公司董事仍然是白人男性。前 100 强公司的多样化指数最高，在 2004 年，所有的董事中，白人占 71%，女性(不管其肤色如何)占 17%，非裔占 10%，拉丁裔占

① R. C. Barnes & E. R. Ritter, "Networks of corporate interlock: 1962—1995," *Critical Sociology* 27 (2001): 192—220; G. F. Davis & M. S. Mizruchi, "The Money Center Cannot Hold: Commercial Banks in the U.S. System of Corporate Governance", *Administrative Science Quarterly* 44(1999): 215(212).

② Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Blacks in the White Elite: Will the Progress Continue?* (Lanham, MD: Rowman and Littlefield, 2003); Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power elite*(Lanham, MD.: Rowman and Littlefield, 2006); Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite: Have Women and Minorities Reached the Top?* (New Haven, CT.: Yale University Press, 1998).

4%，亚裔占1%。这里的总和加起来是103%，因为有色人种的女性被计算了两次。不过，这些人的比例虽小，却分布在许多不同的著名大型企业中。例如，在2004年，前100强的公司中，有67%的公司至少拥有一名非裔董事，99%的公司至少拥有一名女性董事。[①]与过去的情况不同，这些在董事会拥有席位的女性和非裔，通常并不是什么大金融家或大公司中的高层主管，他们经常要么来自于政府、政界、体育界，要么是社会名人，要么是拥有自己的小公司。

顺便说一点有些偏题的内容。如果有人想逐年研究从1987到1998年间与这一议题有关的变化，那么，在许多图书馆和大型大学的筹款办公室（money-raising office）里，都有一个不断更新升级的资源可供利用。这个资源的名字叫做 *Who Knows Who*，它由一名叫做珍妮特·格林（Jeannette E. Glynn）的美国银行退休资料管理员创建。*Who Knows Who* 有两个部分，"董事间连接"和"组织间连接"，包括了截止到1998年的1066家企业和112家基金会的信息。"董事间连接"这一部分提供了它所包含的公司和基金会的每一位董事任职的公司名和董事会里同道（fellow directors）的名字；而"组织间连接"部分则列出了每一家企业与其他公司和基金会的联系，包括创建了这些联系的那些人的人名。还有一个部分，以每一个人兼职的数量为序，列出了所有董事的名单；另一个部分则以公司拥有的组织联系的数量为序，列出了所有公司的名字。

所以现在，让我们回到莎莉公司和3M公司。它们与许多其他的公司存在连锁关系，并且跑到了网络的中心，因为它们两个的董事会里都有女性和黑人董事，而这些女性和黑人董事恰好也是其他公司董事会的成员。比方说，有一名叫罗珊·里奇韦（Rozanne L. Ridgway）的女士，是国务院（State Department）的一名退休官员，她就同时在两家企业的董事会拥有席位。

① Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite* (Lanham, MD.: Rowman and Littlefield, 2006).

为了说好这个故事，我将回到 TheCorporateLibrary.com 和theyrule.net 这两个网站提供的数据库上。这两个数据库对应的年份有一些不同,因此,如果你自己去对照的话,就会发现结果上的轻微差异,而这种差异要归咎于董事会的组成每年都会有稍许变化这一事实。请将这一警告记在头脑中,然后让我们来看看由罗珊·里奇韦所创建的连锁网络是什么样的。图 2.7 的绘制以 theyrule.net 网的数据库为基础，它显示，里奇韦一共曾在 5 家企业的董事会拥有席位。

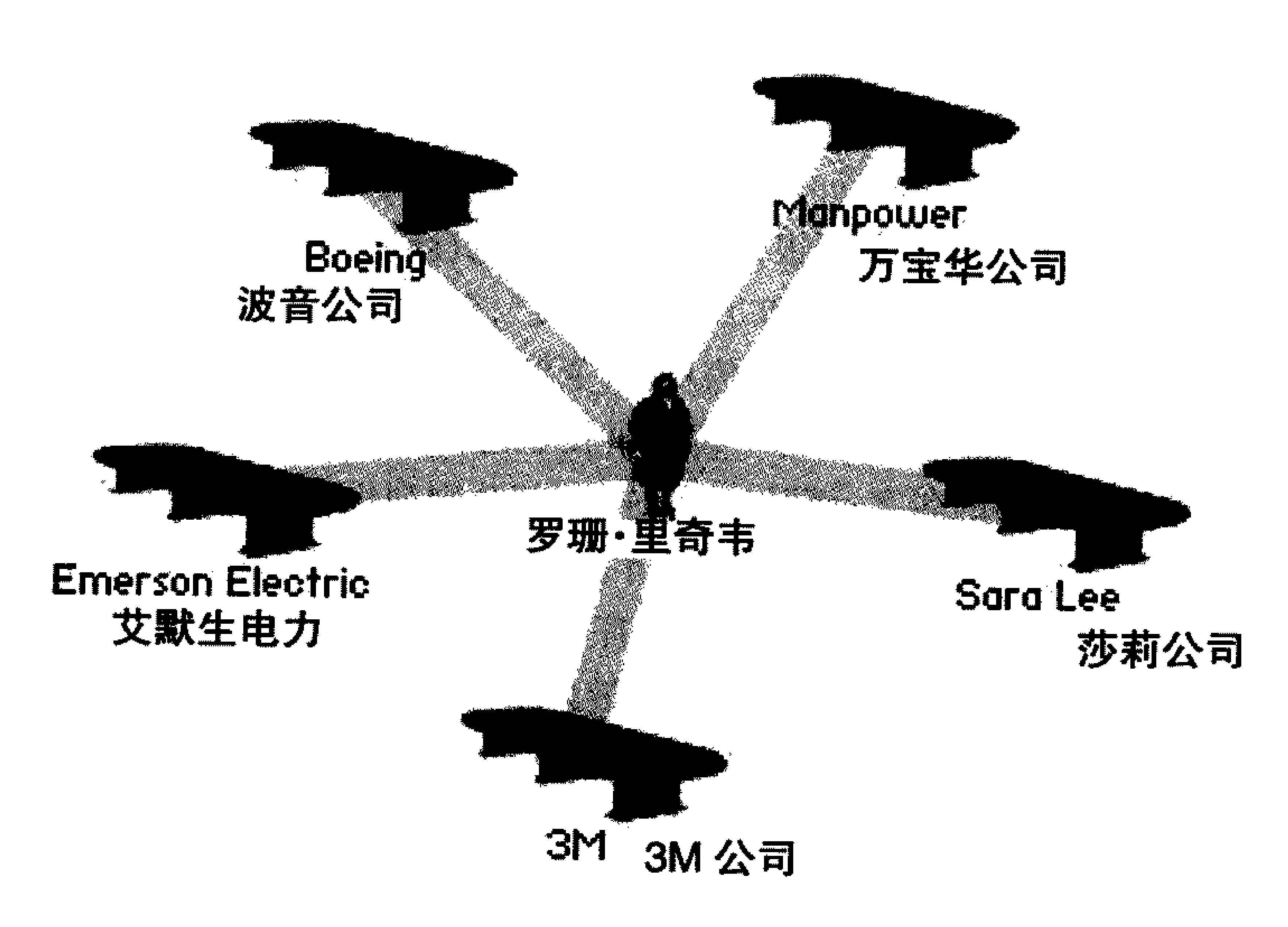


图 2.7 罗珊·里奇韦创建的连锁网络

接下来,让我们考察在莎莉公司与里奇韦共事的两位董事。首先是弗农·乔丹,一位曾经领导过城市联盟(Urban League)[①]的黑人律师,但他最为人们所熟知的经历,是在20世纪90年代成为克林顿总统的律师和心腹。乔丹在美国运通、富士施乐、詹姆斯·彭尼(J.C. Penney)以及艾斯巴瑞汽车集团(Asbury Automotive Group)的董事会拥有席位。乔丹已经足够证明莎莉公司在公司网络中离中心很近了,而另一位黑人董事的存在,则让人们更加相信这一点。他就是绿湾包装工[②](Green Bay Packer)的防守线线卫(defensive lineman)威尔斯·戴维斯(Willie Davis),不过现在他不仅是洛杉矶一家广播公司的所有者,而且还是9家企业的董事会成员,其中的5家可以在theyrule.net的数据库中查到,它们是:国民诚信金融公司(Fidelity National Financial)、美高梅集团(MGM Mirage)、威斯康星能源公司(Wisconsin Energy)、道氏化学公司(Dow Chemical)以及强生控股(Johnson Controls)。

如果我们再次利用theyrule.net上提供的出色工具,将乔丹和戴维斯纳入到里奇韦的图示中,我们就能看到为什么说莎莉公司在企业网络中位于靠近中心的位置。请回顾一下我为"中心性"做出的不那么精确的简明界定。然后,你就会知道,莎莉公司之所以靠近中心,是因为它与许多公司(比如3M、波音和美国运通)存在着勾连,而这些公司自身也拥有众多的连锁关系。

---

① 美国城市联盟是一家于1910年成立的无党派民权组织,主要目标是为美国黑人反对种族隔离、争取福利而斗争。——译注

② "绿湾包装工"是一支职业美式足球队,位于威斯康星州绿湾。——译注

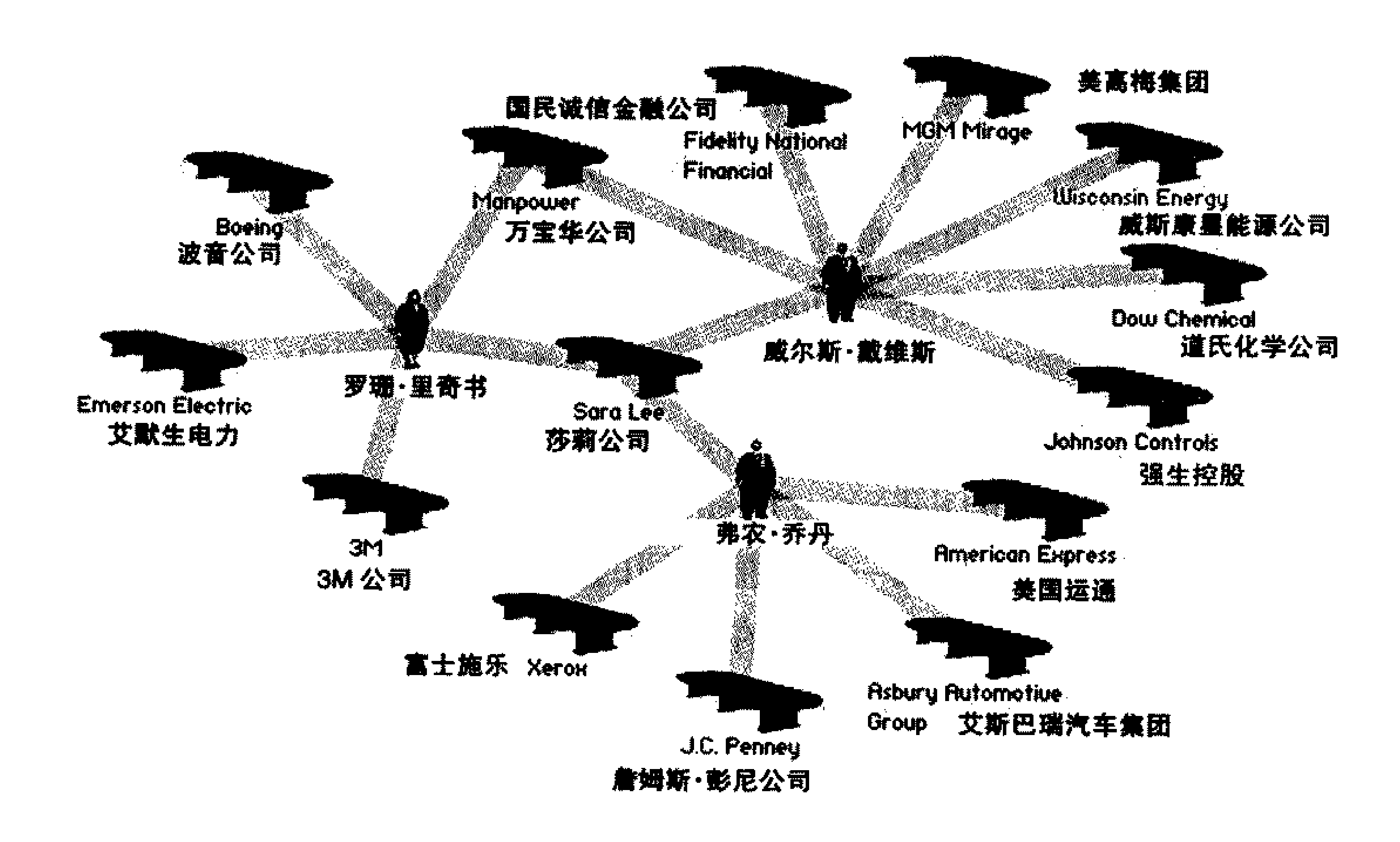


图 2.8 罗珊·里奇韦、弗农·乔丹、威尔斯·戴维斯创建的连锁网络

再来考察一下与里奇韦在 3M 公司共事的三位普通董事的连锁状况也是非常有趣的。奥兰那·皮特斯(Aulana Peters)是一位黑人女性和退休的公司法律顾问,她曾是洛杉矶一家著名律师事务所的合伙人,在里根政府时期,她还在安全和交易委员会(Securities and Exchange Commission)工作过 4 年。路易·沙利文(Louis M. Sullivan)是一位黑人医师,在老布什政府里曾担任过卫生和公共服务部部长(Secretary of Health and Human Services)。林达·阿尔瓦拉多(Linda Alvarado)是一位墨西哥裔美国人,并且是她自己在科罗拉多创立的一家公司的 CEO。图 2.9 显示了这 4 位董事自身围绕 3M 公司创立的企业网络的情况。

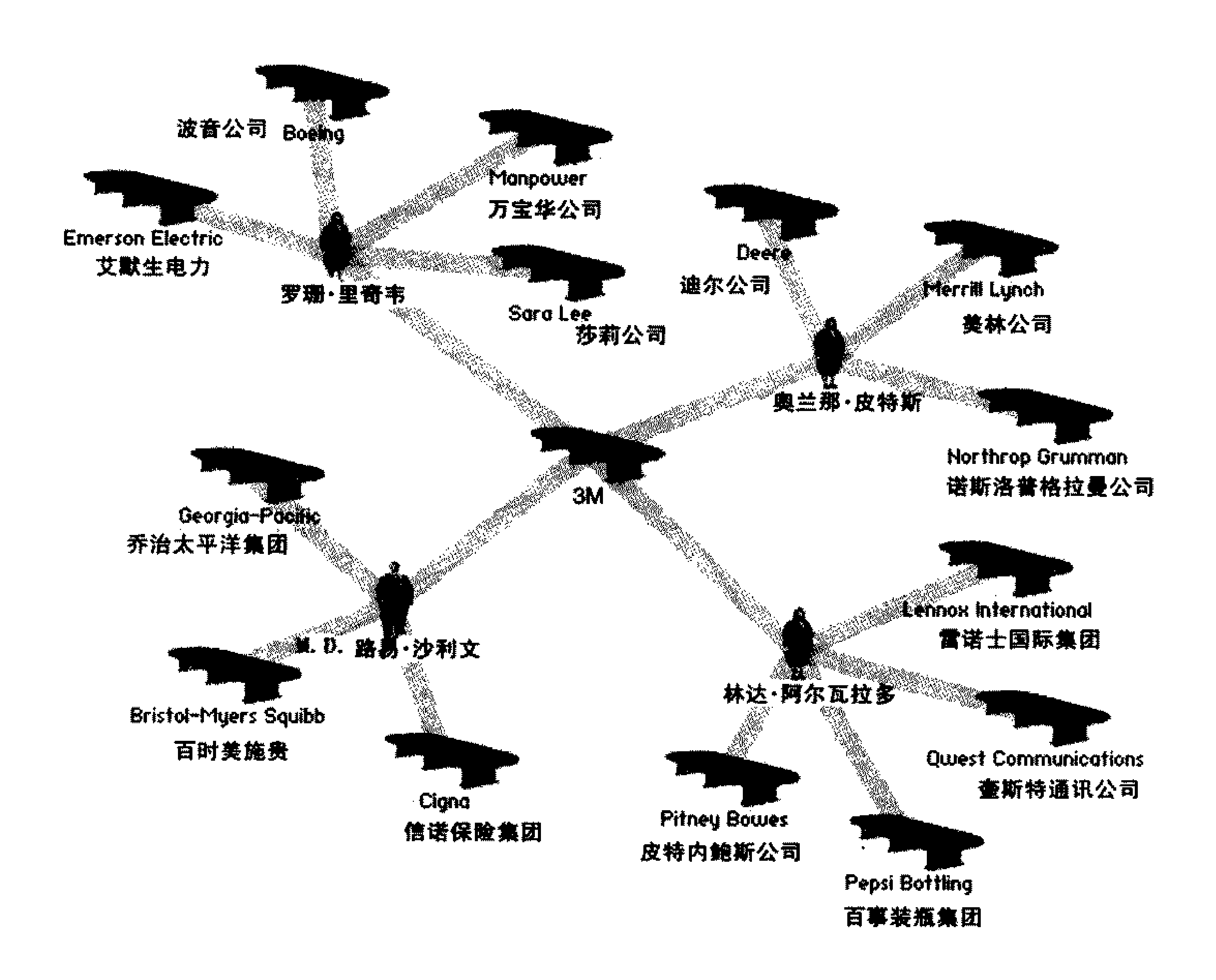


图 2.9 4 位董事围绕 3M 公司创建的企业网络

我们还可以停下来看一下里奇韦和戴维斯通过他们在董事会的席位而创建的人际网络是什么样的(图 2.10)。我们可以将拥有相同董事资格的人们之间创建的社交网络看作是一种“连接”(link)。这些人际间的网络与我马上要讲的结论是有关系的。为了更好地陈述这一结论,我们现在回到围绕“企业图书馆”网站而展开的讨论上去。

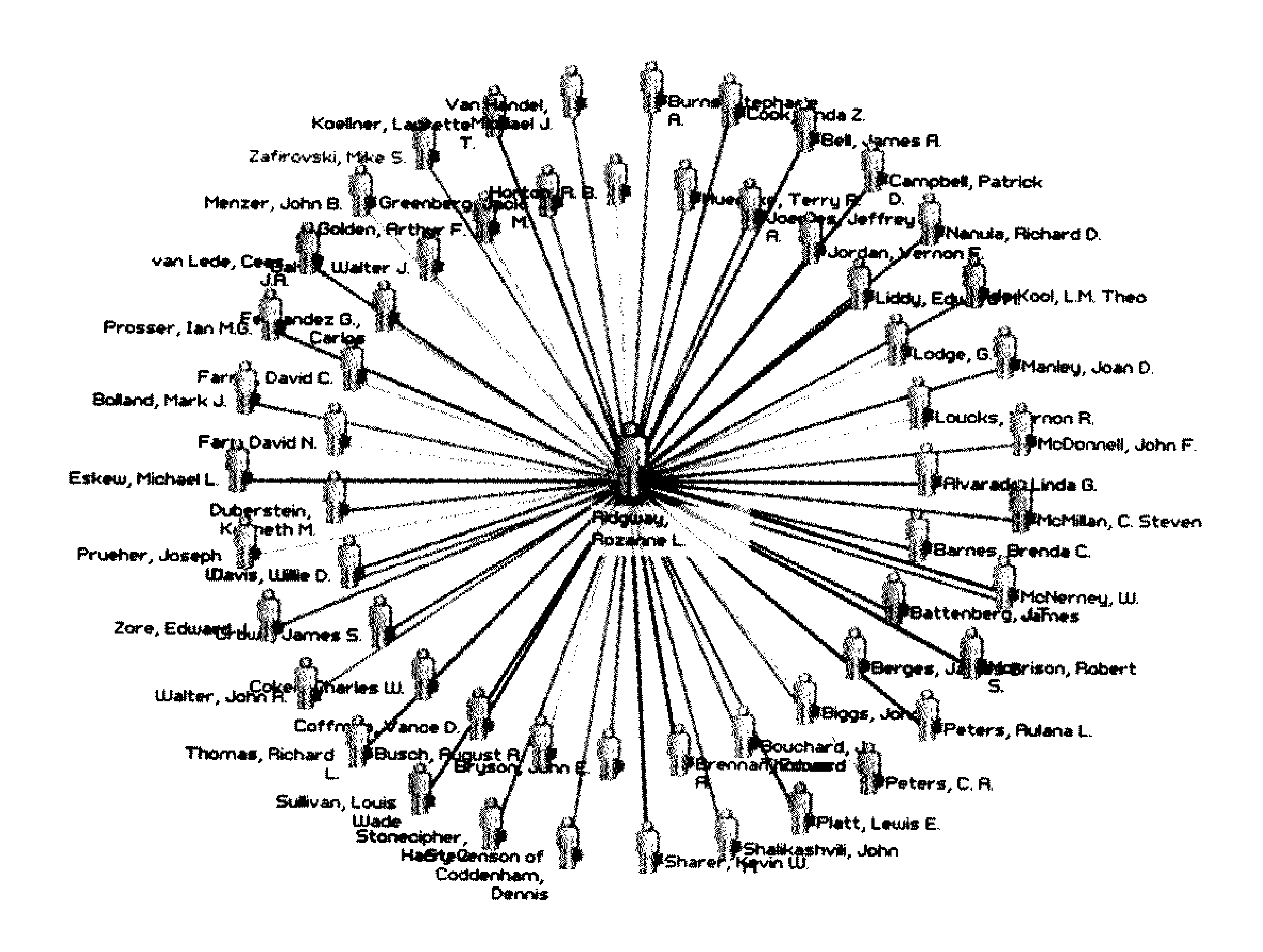


图 2.10 罗珊·里奇韦的人际网络

正如这些不同的例子所显示的那样，似乎自 20 世纪 90 年代以来，企业网络的基础，首先是那些被邀请加入到好几个企业董事会的人们的个人禀赋，而不是公司之间的正式组织关系。当然，仍然有一些所有者、金融顾问、法律顾问按照传统的方式在董事会拥有席位，但是，董事会中同样还有老板喜欢或尊重的经理主管，以及可以与华盛顿通气的前政府官员或政治心腹。同时，女性和有色人种的加入，则为董事会增加了多样性、专长和关系。兹威根哈夫特和我将这种情况总结为：董事会现在由所有者、经理主管、律师、金融顾问、形象大使、象征性人物以

及起缓冲作用的人组成。[①]

关于企业连锁，三位研究董事会的商学院教授给出了目前为止最好的结论。人际纽带和已经在一个或多个董事会拥有席位之人的专长相联合，将企业共同体的“小世界”创建出来。这产生了一个由董事们所组成的共同体，他们在两个或两个以上的董事会兼职，目的不是为了建立将公司粘合到一起的纽带——下面引用的一段话将其称之为“战略意图”(strategic intent)——而是因为他们拥有处理董事会需面对的各种议题的经验。

> 这些研究的结果显示，董事会连锁也许是董事会吸收有经验的董事这一行为的一个偶然的副产品，并没有太多的战略意图(银行的纽带也许是一个例外)；然而其后果却是创建了一个网络，它在很大程度上是作为董事会决策的结果而诞生的。董事们早先的经历，是董事会做出决策的部分“原料”；因此，毫不令人惊奇的是，一个董事如果参与了企业的兼并、合作活动，通过了接管壁垒(takeover defense)，建立了投资人关系办公室（investor relations office)，或者做出了任何董事会层级的其他决定(包括吸收其他董事)，他就会让这些专长发挥作用。实际上，如果他们不这样做的话，反而会让人觉得诡异。[②]

支持这一结论的另一条证据是，由于每一个董事的过世或退休而

① Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Jews in the Protestant Establishment* (New York: Praeger, 1982: 25—43); Richard Zweigenhaft & G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite: Have Women and Minorities Reached the Top?* (New Haven, CT.: Yale University Press, 1998: 191).

② Gerald Davis, Mina Yoo, & W. Baker. “The small World of the American Corporate Elite, 1982—2001,” *Strategic Organization* 1(3) (2002): 301—306.

“折断”的企业联系，通常不会因为来自邻近相关企业的新董事的加入而“复原”，而在过去人们希望利用董事们来建立企业间联系的时候，则会发生这样的情形[①]。这一发现有助于解释为什么企业的“中心性”每隔几年就会发生改变。比方说，在里奇韦、乔丹和戴维斯离开莎莉的董事会之后，该公司就有可能会被移到网络的边缘。

连锁网络仍然具有组织功能吗？

虽然大多数董事的挑选并非出于什么“战略”目的，但是，连锁董事组成的网络仍然具有某些组织内部的功用。在实践中，新的理念可以很容易地从一家公司传播到另一家公司。例如，如果A公司的一位董事发现公司里的新研究单位作用很大，她就有可能向其他她在董事会拥有席位的公司提出建立类似的研究部门。反过来，那些公司的董事们也许会将这一理念传播到更多的公司。

不过，我不想通过对任何一位特定董事的剖析，来对整个网络做出过多的描绘。对任何一个个人来说，这个网络都是过于庞大和扩散的，除非他们在大型参考书中寻找相互之间的纽带——事实上，从商界的角度来说，这样的参考书是存在的，比如《美国名人录》、《公司和董事标准普尔登记簿》(*Standard & Poors Register of Corporations and Directors*)以及《马丁代尔—赫贝尔法律名录》(*Martindale-Hubbell Law Directory*)。从主观上来说，通过A公司和B公司连接、B公司和C公司连接、C公司和D公司连接，从而使得A公司和D公司连接在一起，对任何个体而言，这并没有太多的意义。只有研习连锁董事会的学者知道

① Tomas Koenig & Robert Gogel, “Interlocking Corporate Directorships as a Social Network,” *The American Journal of Economics and Sociology* 40(1)(1981): 37—50; Donald Palmer, “Interpreting Corporate Interlocks From Broken Ties,” *Social Science History* 7 (1983): 217—231.

这一事实。这一结论也许过于简单了点，但是请比照你自己的社交网络来想一想吧。很显然，你认识你的朋友，并且认识一些你朋友的朋友（虽然不是全部），正如你在参加聚会、婚礼或葬礼时经常感到惊讶的那样。但是，你肯定不认识这些“朋友的朋友”的朋友，亦即那些与你隔了三重关系的人（你—你朋友——你朋友的朋友——你朋友的朋友的朋友）。

连锁董事能从中得到什么好处？

为什么人们会同意成为两个或两个以上公司的董事？如果我们说他们中的大多数只是为了从中赚大钱（不管是从每个董事会中获得上万还是几十万的收入），那实在是过于简单了，因为通过做兼职董事获得高额补偿金还是很晚近的现象。更有可能的动力是，他们可以从中获得各种各样的无形资产，比如名誉、信息以及新的人际关系。以对公司董事的访谈为基础，社会学家迈克尔·尤西姆（Michael Useem）总结道，为 2 到 3 个董事会服务可以扩大高层管理人员的视野，他将其称为“商业扫描”（business scan）。[①]他还证明了，那些在两个以上的董事会拥有席位的人更有可能进入议政团体，更有可能接受政府咨询委员会的任命。[②]因此，成为一名董事，接着成为一名连锁董事，有助于帮助一个人移动到权力结构的中心。最近一项关于 1962 到 1995 年间公司、基金会、议政团体以及文化组织间连锁状况的研究，通过对“小世界”进行复杂的分析，支持了尤西姆的上述观点。[③]

---

① Michael Useem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* (New York: Oxford University Press, 1984).

② Michael Useem, “Which Business Leaders Help Govern?” In G. William Domhoff (Ed.), *Power Structure Research* (Beverly Hills: Sage, 1980: 199—225).

③ Robert Barnes, *The Multiple Dimensions of the Corporate Elite's “Small World” from 1962 to 1995*. Paper presented at the American Sociological Association, Philadelphia, 2005.

对于那些在尤西姆的研究之后加入董事会的女性和有色人种来说，他们的动机有可能也与此相似。此外，如果他们为5到6个董事会服务，那么，他们一个月只要参加几次会议，就有可能获得50万美元的年收入（在重要董事会任职的董事，也许要花费更多的时间）。

结　论

对权力结构的研究者来说，研究连锁董事会是非常有用的，它有助于我们界定企业共同体并且了解董事会如何运转的一些知识。这些研究显示，许多公司的领导人并不是仅仅坐在自己的公司里，只是埋头处理自己公司的事情。通过在各个董事会里的碰面，那些相互兼职的董事们培育出了一种社会凝聚力以及与他们经济权力相配的共同视角。

我相信，这正是这些人之所以处于上层阶级和企业共同体领导群体核心的原因。而我则将他们称之为“权力精英”（power elite）。不过，正如莎莉公司和3M公司的个案所显示的那样，我们不应该从某一个特定时刻连锁网络的具体“形态”推导出太多的东西，因为当企业网络不再是由通过他们的董事资格来协调经济利益的所有者和金融家组成的时候，很多东西可能已经发生了改变。

第三章
企业共同体和上层阶级

本章将要证明企业共同体和上层阶级是紧密缠绕在一起的。它们并非完全是一枚硬币的两面，却也差不了多少了。这样的一个论证是十分重要的，原因有三。第一，本章的论证反驳了这样一种被广泛接受的观点：在美国，公司的所有权和控制权是相互分离的。在这一观点看来，一方面，存在一个富足但无权的上层阶级，他们由花花公子和时尚人士组成，多多少少只是起一些粉饰的作用；另一方面，存在一个"经理人阶级"(managerial class)，通过在公司运营中扮演的角色，他们拥有一种权力，可以独立于富裕的所有者之外。这一观点进而主张，由于上层社会的所有者和训练有序的独立经理人之间的分工，美国已经不再存在一个支配性社会阶级，其普遍性经济利益超越了任何一种公司或商业部门的命运；相反，企业经理人则已经蜕变成了一种"利益群体"，尽管是一个非常强有力的利益群体。

与这一观点相反，本章中提供的证据表明：(1)通过家族办公室、投资合伙人关系以及控股公司，上层阶级中许多持有股权的超级富裕家族仍然参与了许多重要公司的决策；(2)上层阶级的成员在大型公司董事会的比重高得不成比例，而这正是上层阶级权力在"谁治理？"这一指标上的证明；(3)无论是从社会还是经济指标上来看，中产阶级出身的

职业经理人都已经被同化进了上层阶级，并且与上层阶级所有者共享
49 相同的价值观。

企业共同体和上层阶级相互缠绕在一起的证据之所以重要的第二个原因是，它对建立阶级支配的视角非常有用。许多研究都表明，社会内聚力最强的群体，正是那些在处理问题时尽最大努力去谋求一致的群体。其成员因为对群体的认同而感到骄傲自豪，并且通过他们之间友好的互动而开始互相信任，因此他们也更容易倾听对方的意见和寻找共同的基础。正如一项20世纪30年代关于纽约上层阶级的经典研究所表明的那样："金权阶层精心设计的私人生活，可以通过许多种方式将他们与其他人区隔开来，让他们自视为高人一等，亦即更加优雅的种群(element)。"[1]

社会内聚力的培育，可以通过成员网络资格中的两种关系得以实现：一是特殊社交机构中共同的成员资格，二是以那些机构中的社会互动为基础的友谊。社会心理学家所做的实验环境下的小群体研究表明，(1)当一个社会群体被视为排他性的和由高等级人所组成时，以及(2)人们在娱乐和非正式环境下发生互动时，群体的社会内聚力最大。[2]本章显示，上层阶级的许多社交机构与这些观点非常吻合。从社会心理学的角度来说，组成上层阶级的人可以被看作是在私立学校、社交俱乐部、别墅寓所、度假胜地以及社交聚会上碰面的许多小群体的成员。

最后，企业共同体与上层阶级密切联系的事实使得将经济权力转化成社会权力成为可能，而这一转换则通过创造别人对他们的尊重、羡慕和顺从，亦即让人们更有可能接受上层阶级的成员告诉他们的东西

---

① Gabriel Almond, *Plutocracy and Politics in New York City* (Westview Press, 1998), p.108.

② Dorwin Cartwright and Alvin Frederick Zander, eds., *Group Dynamics: Research and Theory* (New York: Harper & Row, 1968); Michael Hogg, *The Social Psychology of Group Cohesiveness* (New York: New York University Press, 1992).

来实现。虽然上层阶级更为奢侈的社交活动——奢华的聚会、富豪们到遍布全球的温泉浴场和度假胜地去消遣、与演艺圈明星的交往——也许看上去像是多余的琐碎小事，但是它们却在强化阶级等级方面扮演着重要的角色。这些活动还清楚地表明，在上层阶级的成员和普通市民之间存在一种隔阂，它提醒每个人都注意到这个社会的等级性。它们还强化了人们关于商业成功会获得巨额回报的观点，这有助于激起人们的羡慕和嫉妒，从而刺激他们投入到竞争性的个人努力奋斗中去。在一本小册子里——对许多学生来说，这本小册子是“经济素养”初级教材（“economic literacy” initiative）的一部分——位于明尼阿波利斯市（Minneapolis）的联邦储备委员会专门写道，美国人在收入上的巨大差别，“也许具有客观上的益处”，因为它们“刺激了那些处于中低收入层次的人去努力工作，去接受更多的教育，从而获得更多收入的工作”[1]。

所以，就其他人努力去效法或听从上层阶级这一点来说，上层阶级
的经济权力已经转化成了社会权力，也许缓和了劳动阶层参与到阶级 50
冲突中的趋向。正如本章即将展示的那样，这样一种社会权力往往是由上层阶级中的女性来行使的。

为了权力：预备训练

从婴儿期到青春期，上层阶级的成员接受的是一种特殊的教育。在入学之前，这种教育就已经开始了，有时候还与精英社区的教堂联系在一起。在小学期间，这些孩子继续在被称作“日间学校”(day school)的地方性私立学校学习。到了青少年阶段，你在这些非寄宿性的私立学校里也许仍然可以看到这些学生，但是，他们非常有可能会花上1 年到 2 年

① David Morris, “How to Write a Prize-Winning Essay on Inequality” (www.ineuqality.org, 2004).

的时间，离开家乡去一所安静的乡间寄宿学校(boarding school)就读。他们的高等教育，则是在少数几家享有盛名的私立大学中完成的。当然，如果一些上层阶级的孩子在一个幽静的郊区环境中生活的话，他们也许会进入公立大学学习，或者，如果他们所在的州有一所备受尊重和传统悠久的州立大学的话，他们也会进入州立大学。但是，上层阶级小孩接受的正式学校教育是如此隔绝，以至于他们中的许多人在整个学习生涯中，都没有踏入过公立学校的大门。这种隔离的教育体系是一条重要的证据，它证明了上层阶级内存在的心智品质和生活方式上的"区隔性"(distinctiveness)，因为学校在将阶级结构传输给学生的过程中扮演了关键的角色。

上层阶级教育系统中的关键环节，是几十所在19世纪后半叶和20世纪早期发展起来的寄宿学校，其时间正好与一个全国性的上层阶级的兴起时间相一致，当时，那些上层阶级的成员们渴望能够与老城区隔离开来，因为他们认为低收入移民的涌入已经将老城区"污染"了。这些寄宿学校成为家庭的替代，在创建美国全国性的上层阶级亚文化中扮演了重要的角色。[①]寄宿学校在为其他上层阶级机构提供联系方面也发挥了重要作用。正如一名被访者在与一名研究上层阶级女性的社会学家交谈时解释的那样，"在我去的那所寄宿学校里，有来自全国各地的女孩子，所以我就能够认识五湖四海的人。当你到一个新的城市，并且希望加入某个地方性社交俱乐部的时候，这些人缘都是非常有用的。"[②]

在这好几百所学校中，学生被反复灌输一种独特的生活方式。这些灌输通过各种传统来实现，比如新生入学时施下马威让他们穿着鲜明的校服或打上领结、参加少数人的体育运动，比如长曲棍球、壁球、赛

① Peter W. Cookson and Caroline Hodges Persell, *Preparing for Power: America's Elite Boarding Schools* (New York: Basic Books, 1985).

② Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984), p.85.

艇。甚至某种不同的措辞也可以被用来作为区别这些学校与公立学校的手段。校长(principal)被称作 headmaster 或 rector,老师(teachers)有时候被称作 masters,而学生们所在的年级,则被称为 forms 而不是 grades。这些学校都非常强调个性的塑造。通过校长的演讲和对成功校友的频 51
繁提及,学校强调自己的角色是为美国培养未来的领袖。

因此,从许多方面来说,寄宿学校都是一种被称之为全权机构(total institutions)[①]的高度有效的社会化载体,这种机构将上层阶级的成员与外部世界隔离开来,为他们提供了一系列的惯例和传统,而这些惯例和传统将伴随他们度过一生中大多数的时光。最终的结果是,当他们从严酷的教育中挺了过来之后,他们产生了一种独特感和优越感。一位退休的公司主管这样说道:

> 在学校里,学校让我们感觉到,由于我们的阶级,我们多多少少比(其他人)要更出色。这种感觉确实存在,而我一直非常不喜欢这一点。不幸的是,我很遗憾,有些事情不可能从一个人身上被抹去。[②]

事实上,私立初中所有的毕业生都会去上大学,而且大多数人都会

① “全权机构”这个术语是美国社会学家戈夫曼(Erving Goffman)创造的。他将个人生活分成三类:工作生活、社会生活、私密生活,在现代西方社会中这三种生活分别在不同地点发生:工作生活在工作场所、社会生活在社交场所、私密生活在家庭。在传统社会这三种生活都在一处(即家庭中)发生。戈夫曼发现,现代西方社会中有些组织如兵营、寄宿学校、监狱、集中营、传染病院、精神病院等,其成员仍然是融三种生活于一处,于是他把这类组织称为“全权机构”。参见 Erving Goffman, “Characteristics of Total Institutions,” in *Asylums: Essays on the Social Situation of Mental Patients and Other Inmates* (New York: Doubleday Anchor, 1961), p.1—124。——译注

② Deborah Samuels, “Interview Study Conducted as Research Assistant for G. William Domhoff” (unpublished interview, 1975).

去名牌大学。例如，新英格兰寄宿学校的毕业生在历史上就曾将自己定位于诸如哈佛、耶鲁、普林斯顿、哥伦比亚这样的3到4所常春藤盟校。不过，随着“二战”之后许多大学的壮大以及奖学金数量的增多，这样的情况多少发生了一些改变。一项对1953到1967年间14所名牌寄宿学校毕业生录取类型的分析就证明了这种变化，它显示，在那些年里，这些学校的毕业生进入哈佛、耶鲁或普林斯顿的比例逐年递减，从52%下降到了25%。对同样这14所学校从1969到1979年间毕业生情况的统计则表明，这一数字在1973年，1975年，1979年达到最低点：13%。[①]从那以后，私立学校出乎意料地保持住了将它们的毕业生输送到哈佛、耶鲁和普林斯顿的传统。一名有心的记者就搜出了一份名单，上面列出了1998到2001年间毕业生被上述三所学校录取比例最高的100所学校。他发现，这100所学校中，有94所是私立学校，其中有10所学校输送了其超过15%的学生到哈佛、耶鲁或普林斯顿学习。[②]与过去不同的是，这些学校中更多的是位于纽约的“日间学校”。表3.1列出了其中前10强的学校名单。

新英格兰之外的私立学校的学生，许多都进入了各自所在地区的名牌州立大学；但是也有数量不算很少的一部分进入到东部的常春藤盟校或其他地区的名校就读。例如，加州圣巴巴拉市(Santa Barbara)附近的一所寄宿学校凯特中学(Cate School)就模仿了它在新英格兰的同行的模式，而其大多数学生则来自于加州或西部的其他各州。从1993
52 到1996年的4年间，总共245名毕业生中的35%进入到15所常春藤

① Peter W. Cookson and Caroline Hodges Persell, *Preparing for Power: America's Elite Boarding Schools* (New York: Basic Books, 1985); Michael Gordon, “Changing Patterns of Upper-Class Prep School College Placements,” *Pacific Sociological Review* 12, no.1 (1969): 23—26.

② Reshma Yaqub, “Getting Inside the Ivory Gates,” *Worth Magazine*, September 2002, 97—104.

盟校中的一所就读，其中米德伯里学院、哈佛大学、布朗大学三所学校的录取比例最高，分别是 12%，10%和 7%。凯特中学毕业生的其他主要去向是：加州大学（27%）、斯坦福大学（9%）、科罗拉多大学（9%）、乔治城大学（8%）、杜克大学（7%）、范德堡大学（6%）以及芝加哥大学（5%）。让我们再举一个例子。位于休斯顿的圣约翰中学（St. John's）是一所获捐赠数甚巨的日间学校，它的建筑风格与许多大学一样，是哥特式的。从 1992 年到 1996 年间，该校 585 名毕业生中的 22%进入到了前述凯特中学例子中的 15 所常春藤盟校中的一所就读，其中最主要的去向是：普林斯顿 27%，宾夕法尼亚大学 15%、康奈尔 13%、哈佛 12%、耶鲁 12%。正如人们想见到的那样，有 105 名毕业生去了得克萨斯大学（占 18%），但是莱斯大学（49%）、范德堡大学（33%）和斯坦福大学（15%）这些西部大学的录取比例比它要更高。凯特中学和圣约翰中学的少数毕业生则去了知名度要低一些的州立大学。[①]

大多数私立学校的毕业生都将商业、金融或公司法领域内的职业作为自己追求的目标，而这正是上层阶级和企业共同体相互缠绕在一起的第一条证据。一份针对 1940 到 1950 年间霍奇基斯学校（Hotchkiss 53
School）毕业生的详细研究证明了他们的商业取向。利用学校的校友档案，研究者追踪了 228 名毕业生从毕业之日一直到 1970 年的职业生涯。56%的样本不是银行家就是企业的经理主管，其中 91 名商人中有 80 名是总裁、副总裁或其所在公司的合伙人。另外 10%的样本是律师，其中的大多数是与企业共同体关系密切的大型公司的合伙人。[②]

本书对东部一所名牌寄宿学校圣保罗（St. Paul's School）所有 45 岁

---

① 这些数字来源于凯特中学和圣约翰中学的录取办公室，时间是 1997 年。

② Christopher Armstrong, "Privilege and Productivity: The Cases of Two Private Schools and Their Graduates," Ph. D. Dissertation, University of Penngylvania, 1974.

表 3.1 毕业生进入哈佛、耶鲁或普林斯顿比例最高的 10 所中学（1998—2001）

学校	类型	地理位置	HYP%	学费	毕业班平均规模
鲁格白瑞拉丁学校（Roxbury Latin School）	男校	西鲁格白瑞，麻省	21.1	$14,000	50
布瑞里女校（Brearley School）	女校	纽约市，纽约州	20.9	$22,850	44
科立吉特学校（Collegiate School）	男校	纽约市，纽约州	20.0	$22,300	53
格罗登学校（Groton School）	男女合校	格罗登，麻省	17.9	$24,115	84
多尔顿学校（Dalton School）	男女合校	纽约市，纽约州	17.6	$23,200	110
斯宾塞学校（Spence School）	女校	纽约市，纽约州	17.2	$20,700	42
贺瑞斯·曼恩学校（Horace Mann School）	男女合校	布朗斯（Bronx），纽约州	16.8	$22,980	158
温莎书院（Winsor School）	女校	波士顿，麻省	16.7	$22,600	54
米尔顿中学（Milton Academy）	男女合校	米尔顿，麻省	15.8	$22,950	172
菲利普·安德沃中学（Philips Andover）	男女合校	安德沃(Andover)，麻省	15.7	$22,160	266

HYP%指的是被哈佛、耶鲁或普林斯顿录取的学生比例。

资料来源：根据 *Worth Magazine*2002 年 9 月号编辑而来。

以上校友的研究则证明了私立学校毕业生在董事会中的涉入程度。利用《公司、董事和经理主管普尔登记簿》和《美国名人录》,该研究发现,在这上千名毕业生中,有 303 人是各类公司的主管或董事,其中 102 人是《财富》800 强中 97 家公司的董事。他们在金融部门的涉入尤其明显。最令人惊讶的是,圣保罗学校有 21 名毕业生是摩根银行的主管或董事,该公司一度是美国最大的 5 家银行之一,直到 2000 年底与大通曼哈顿银行合并。[①]这一发现暗示,特定学校的校友也许倾向于在一些特定的银行或公司"扎堆"。

在由富裕的个人和公司捐助的支持项目(feeder programs)的帮助下,私立学校已经成为黑人学生主要的教育"跳板",从而使他们能够进入精英大学并在毕业后步入商界。其中历史最悠久的一个项目,"更好的机会"(A Better Chance),成立于 20 世纪 60 年代,是对民权运动引发的剧变的回应。从这一项目中毕业的学生已达 1.1 万人,其中,到 2004 年止,已经有 1600 名学生在 714 所寄宿学校和 699 所独立性日间学校登记入学。另外两个晚近一些酝酿的项目,纽约的"准备预科"项目(Prep for Prep program)和波士顿与费城的踏脚石基金会(Steppingstone Foundation),已经发展出各种方法,去挑选小学里成绩优异的有色人种学生,然后通过课后、周末和暑假辅导的方式,去帮助他们准备私立学校的考试。2001 年,曾受"准备预科"项目帮助的 609 名中学毕业生中,有 113 人去了威斯理安女子学院(Wesleyan),96 人在哈佛,91 人在耶鲁,80 人在宾夕法尼亚大学,79 人在哥伦比亚大学,63 人在布朗大学。[②]

---

① 2000 年摩根银行和大通曼哈顿银行合并,新的摩根大通银行于是成为当时美国第三大金融巨擘,仅次于花旗银行和美国银行。——译注

② Richard Zweigenhaft and G. William Domhoff, *Blacks in the White Elite: Will the Progress Continue?* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2003), pp. 167—170.

社交俱乐部

在成年上层阶级成员的生活中，私人性的社交俱乐部是一个重要的定位点。这些俱乐部还具有将他们与社会上的其他人区别开的功能。
54 由上层阶级组成的俱乐部，从家庭取向的乡村俱乐部、城里的男子和女子俱乐部，到为游艇所有者、体育爱好者、园艺爱好者以及猎狐者组建的高度专门化的俱乐部，不仅数目众多，而且种类多样。城里的男性俱乐部最初只是吃午餐和晚餐的地方，人们偶尔去那里参加一场晚间演出或周末聚会。随着上层阶级家庭撤离城市搬到郊区的大房子里，一种新的俱乐部，也就是乡村俱乐部开始逐渐取代城里男性俱乐部的某些功能。城里的俱乐部几乎完全变成了一个午餐会俱乐部，亦即一个举办会议，或者在下午不上班时去轻松一下的地方。与此相对照的是，乡村俱乐部成为家庭所有成员的天堂。它提供各种社交和体育活动，从舞会、聚会、宴会到高尔夫球、游泳、网球，应有尽有。一些特殊的团体则经常在周四的晚上——全美传统上的“未婚女子休闲之夜”(maid's night off)——为其所有成员安排晚宴。

会费、年费和其他开支从城里俱乐部的数千美元，到某些乡村俱乐部的数万美元不等。但是钱并不是获得某个俱乐部会员资格的首要障碍。每一个俱乐部在接受新会员之前都有严格的筛选过程。大多数俱乐部都要求一个或多个有效会员的提名，要有 3 到 6 个会员的推荐信，并且要接受会员资格委员会至少部分成员的面试。2 到 3 个委员的否决票——会员资格委员会一般由 10 到 20 人组成——通常就足够拒绝掉一个人的入会申请。这种在挑选新会员上的审慎，也扩展到对俱乐部会员名单的保护上。这份名单通常只有会员才能获得。因此，有关俱乐部的研究就只能以过期的会员名单为基础，这些名单由于会员或他们的遗孀转交给历史图书馆保存才得以大白天下。

上层阶级中的男男女女经常属于好几个城市中的俱乐部，从而创建了一种全国性的相互重叠的会员资格网。这些交叠为上层阶级内部的社会内聚力提供了证据。一份针对全国若干主要城市中 20 家俱乐部会员名单的研究揭示了与这一交叠的性质和程度有关的指征。这 20 家俱乐部包括了纽约的“沟通会所”(Links Club)、匹兹堡的“杜坎因俱乐部”(Duquesne Club)、芝加哥的“芝加哥俱乐部”、旧金山的“太平洋联盟”(Pacific Union)以及洛杉矶的“加利福尼亚俱乐部”(California Club)，它们中的 18 家在会员上存在着大量的交叠，从而形成了 3 个地域性的组群(groupings)，以及将两家最大的地域性组群连接在一起的第4 个组群。那几十名参加了 3 家或更多俱乐部的人，大多数都非常富有，同时也是好几家企业的董事，正是这些人，在创建这一总体网络模式中发挥了尤其重要的作用。①

俱乐部网络和公司董事会的交叠，为上层阶级和企业共同体的相
互缠绕提供了证据。在一份研究中，有人对 20 家最大的工业企业的董 55
事会主席和外部董事的俱乐部会员资格进行了计算。一般来说，董事资格与上层阶级俱乐部会员资格之间的交叠是无处不在的，但是，董事们在一些俱乐部中的集中程度尤其显著。那 20 家企业中，至少有 12 家企业的一名董事是“沟通会所”的成员，该会所是全国性企业机构在纽约的聚会基地；它的会员中，有 7 名是通用电器的董事，4 名来自克莱斯勒公司，4 名来自西屋电器公司(Westinghouse)，3 名来自 IBM。除了“沟通会所”之外，还有好几家俱乐部的会员来自 4 家或以上公司的董事。通过利用全国各地 11 家著名俱乐部的会员名单，另一份研究证明和拓展了这些发现。每一个主要经济部门中前 25 强公司里的绝大多数，都有

① G. William Domhoff, “Social Clubs, Policy-Planning Groups, and Corporations: A Network Study of Ruling-Class Cohesiveness,” *Insurgent Sociologist* 5, no.3 (1975): 173—184; Phillip Bonacich and G. William Domhoff, “Latent Classes and Group Membership,” *Social Networks*, 3 (1981): 175—196.

董事参加这些俱乐部中的至少1所，而好几个董事甚至参加了不止1所。例如,所有25家最大的工业企业都有董事是这11所俱乐部中的1所或多所的会员;而纽约的“沟通会所”则与21家工业企业建有79条连接,是最多的一家。①

作为一个缩影的波西米亚丛林

波西米亚丛林是俱乐部网络中最为核心的俱乐部之一，同时也是上层阶级中最不寻常的和最广为人知的一个。它每年在距旧金山以北75公里、面积达2700英亩的波西米亚丛林里举办为期两周的露营,将上层阶级的成员、公司领导、社会名人、政府官员吸引到一起休闲和娱乐。还有好几百个中产阶级非正式会员(associate members)参与其中,他们付的钱相对少一些,代价是创作剧本、小品、艺术品以及其他的娱乐形式。另外还有50到100名大学教授和学校行政人员,他们大多数来自斯坦福大学和加州大学各分校。这一露营活动为我们提供了一个可能是最好的视角，来洞察俱乐部在团结上层阶级和企业共同体中所扮演的角色。这是上层阶级世界的一个缩影(microcosm)。

在租赁场地举办这种露营20年之后,19世纪90年代,该俱乐部花钱买下了这片叫做波西米亚丛林的原始森林。露营总是在七月的最后两个星期举行,因为在那段时间里,加州北部几乎从不下雨;波西米亚俱乐部的会员和来宾大约有1500到2000人,他们在营地度3个周末。不过到了周末之后的一周中期,只能有400人留在那里,多数人那时要回家或者去工作。在他们逗留期间,营员们可以看到由演员、音乐家、学

① G. William Domhoff, “Social Clubs, Policy-Planning Groups, and Corporations: A Network Study of Ruling-Class Cohesiveness,” *Insurgent Sociologist* 5, no.3 (1975): 173—184; G. William Domhoff, *Who Rules America*? 1st ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967).

者、政府官员提供的话剧、交响乐、音乐会、演讲和政治评论。他们还可以玩飞靶射击、划船、游泳，到丛林的画廊里参观，并跟随导游到山区丛林的外部边缘地带去游玩。人们在这里的大多数时间是休息和应酬，他 56
们住的地方，是一些朴素的小屋、临时的住房甚至印第安人的圆锥形帐篷，这些住所与周围的风景融为一体，通过两三条碎石子路与区内有限的几个"已开发地区"连接在一起。这里像是一个专门为公司领导和他们的演艺人员提供暑假野营的地方。

在逗留期间，10到30个会员往往结伴集合在一个小营地里，虽然非正式会员的营地常常要更大一些。这样的营地大约有120个，每一个营地都有它自己的别名，比如"劳累之子"、"穴中人"、"曼德勒"、"玩具乐园"、"猫头鹰巢穴"、"山地人"以及"牧师公馆"等。有些营地以提供特殊的酒会、早餐或晚会而闻名，它们邀请其他营地的人来做客。这些营地构成了一种更大的同好群体内部的情谊系统。

在野营期间还有许多传统的活动，包括一种叫做"高级狂欢和低级狂欢"(High Jinx and Low Jinx)的娱乐活动。不过，最值得回味的活动是一场精心设计的仪式，它的名字叫做"焚烧忧虑"。该仪式在第一个周六的晚上，于一个有40英尺高的"猫头鹰神殿"(owl shrine)的地基上举行。这个"神殿"由混凝土浇铸而成，上面星星点点地布满了青苔，从而显得更加的灿烂壮观。据该俱乐部的图书馆馆长说——他同时也是一位历史学家，在一所规模很大的大学里任教——这个仪式"吸收了德鲁伊特教仪式和中世纪圣餐仪式的因素，在程序上直接受到《共同祈祷书》(*Book of Common Prayer*)的启发，可以一直追溯到莎士比亚的戏剧、17世纪的假面舞会以及19世纪晚期美国乡间小屋的礼拜仪式(lodge rite)。①让波西米亚俱乐部的会员感到骄傲的是，截至到2006年，这个仪式已经连续举办了134年。

① Bohemian Club, "Bohemian Grove 1994: Midsummer Encampment." (San Francisco: Bohemian Club, 1994.)

这场开幕仪式之所以叫做“焚烧忧虑”，是因为人们焚烧一个叫“郁悒的忧虑”(Dull Care)的模拟像，以此象征这些忙碌的波西米亚会员现在愿意暂时摆脱一年来的负担与责任。250多个波西米亚会员扮作牧师、长老、水手和“森林的呼声”参加这一仪式。在发表许多辞藻华丽的演说，并与“郁悒的忧虑”进行长时间的对话之后，最高牧师走向位于“神殿”基座的“波西米亚祭坛”，从那里的“友谊之灯”上点燃火把。这一仪式与那些兄弟群体或部族群体一样，具有相同的入会功能，最后在烟火、叫喊和“老镇难忘今宵”(“There'll Be a Hot Time in the Old Town Tonight”)的音乐声中结束。至此，在参加开幕式的人群中创造一种凝聚感和群体内团结感的努力得以大功告成。[①]

有时候，这场露营提供了一个不仅仅限于休闲和娱乐的场合。虽然人们很少在那里讨论公事（除非在两三个人的小群体里通过非正式的方式），但是露营为会员们提供了一个将其朋友介绍给政客，以及从政
57 治候选人那里听到午间正式演讲的机会。

自20世纪早期以来，每一位共和党总统都曾是波西米亚俱乐部的会员或嘉宾，其中成为会员的有赫伯特·胡佛、理查德·尼克松、杰拉尔德·福特、罗纳德·里根和乔治·H.W.布什。1927年夏天，当卡尔文·柯立芝在华盛顿宣布他将不再寻求连任时，胡佛正在波西米亚度假。很快，数10名胡佛的会友就聚集到了他的帐篷里，催促他参选并表态提供各自的支持。后来的总统德怀特·艾森豪威尔于1951年在波西米亚丛林发表了他被提名前的第一篇政治演讲，受到了原先环绕在胡佛周围的，对其持怀疑态度的西海岸精英的积极评价，其中就包括尼克松，这个人后来很快就成为艾森豪威尔的竞选搭档。尼克松自己则在他的回忆录中写道，他于1967年在波西米亚发表了自己最为重要的竞选演讲，“这

① 本章附录收录了作者在www.whoruleamerica.net上的文章“社会凝聚力和波希米亚丛林：夏季露营中的权力精英”，对这一议题做了更加详细的讨论。——译注

篇演讲是我政治生涯中最令人愉悦和最满意的一篇”，而且“在很多方面都标志着我通往总统道路上的第一块里程碑”，因为，它是“一个空前的机遇，让我接触到一些最为重要和最有影响力的人，他们不仅仅来自加州，而且来自全国各地”。[①]而就在同一周，他和里根还进行了一次谈话，里根许诺他不会在共和党提名候选人期间挑战尼克松，当时只要里根迟疑的话，他们就会发生争斗。更晚近的一个例子是，1995 年老布什利用一次湖边演讲的机会，赞颂他的儿子小布什具备当总统的潜质。而据彼得·史威泽(Peter Schweizer)和罗谢勒·史威泽(Rochelle Schweizer)撰写的一本关于布什家族的书籍所载，1999 年老布什曾带小布什到波西米亚丛林与他更多的朋友会面：

> 在八月初，父亲带着儿子来到加州，参加位于波西米亚丛林的秘密排他性聚会。老布什曾在 1979 年竞选前参加过那里的一次集会。他估计小布什也能通过与他那里的朋友圈会面而从中获益，包括认识许多企业的领袖。这位前总统是“山地人”营地的成员，其营员还包括了威廉·巴克利(William F. Buckley)和唐纳德·拉姆斯菲尔德(Donald Rumsfeld)。[②]

两项相互独立的研究则展现了这一个俱乐部将上层阶级与整个企业共同体缠绕在一起的方式。据第一份研究显示，在 1970 年，800 强中

① Richard Nixon, RN: *The Memories of Richard Nixon* (New York: Grosset & Dunlap, 1978), p.284.

② Peter Schweizer and Rochelle Schweizer, *The Bushes: Portrait of a Dynasty* (New York: Doubleday, 2004), p. 460.(威廉·巴克利是美国主流保守派期刊《国民评论》创始人，著名专栏作家，另外，他和老布什、小布什都是耶鲁大学秘密社团骷髅会的成员；唐纳德·拉姆斯菲尔德后来则担任了小布什政府的国防部长，是“新保守主义”的代表人物。——译注)

有 29%的公司至少有 1 名董事或主管参加过波西米亚丛林的欢庆活动;在 1980 年,这一数字则是 30%。正如人们所预料到的那样,这一交叠在那些最大的公司中尤其明显:在 1970 年,25 强工业企业中有 23 家符合这一情况,1980 年则有 15 家;在 1970 年和 1980 年,25 家最大的银行中均有 20 家至少有 1 名主管或董事参加了波西米亚俱乐部。而其他
58 商业部门的比例相对来说多少要少一些。①

另一项火力更加集中的研究,则使用了参与观察和访谈的方法,并伴有成员资格的网络分析,将我们对波西米亚丛林的社会学理解拓展到了 20 世纪 90 年代。研究者使用了一份包括 1144 家公司的清单,大大超过了 1970 和 1980 年研究中的 800 家。该研究发现,这些公司中的 24%至少有 1 名董事在 1991 年时是波西米亚的会员或嘉宾;在加州之外的前 100 强公司中,这一数字是 42%。②表 3.2 列出了 1991 年时有 3 名以上(含 3 名)的董事是波西米亚俱乐部会员的企业名单。

正如波西米亚丛林及其戏剧性的表演所突出表现的那样,俱乐部在上层阶级内部的功能与兄弟情谊在部落社会中的功能似乎是相同的。伴随着严格的会员资格政策、入会仪式以及对传统的强调,俱乐部继承了原始秘密会社的遗产。它们在其成员内部创造了一种骄傲的排斥态度,这大大有助于在上层阶级内形成一种内部团体感(in-group
59 feeling)和手足之情。

在结束对波西米亚俱乐部及其露营活动的讨论之前——我将它们看作是上层阶级和企业共同体之间交集的一个小实例——有必要强调的是,波西米亚丛林并不是一个权力场所。没有什么阴谋在那里被策

① G. William Domhoff, *Who Rules America Now?* (New York: Simon & Schuster, 1983), p.70.

② Peter Philips, "A Relative Advantage: Sociology of the San Francisco Bohemian Club," Ph. D. Dissertation, University of California, Davis, 1994.

表 3.2 1991 年 3 名及以上董事是波西米亚俱乐部会员的企业

企业名	在波西米亚俱乐部中的董事数
美国银行	7
太平洋天然气和电力公司	5
美国电报电话公司	4
太平洋企业公司(Pacific Enterprise)	4
第一州际银行(First Interstate Bank)	4
麦肯森公司(McKesson Corporation)	4
卡特·霍利·哈尔百货公司(Cater-Hawley-Hale Stores)	3
福特汽车	3
富美实公司(FMC)	3
安可保险公司(Safeco Insurance)	3
波特拉奇工业公司(Potlatch Industries)	3
波塔伯特公司(Pope and Talbot)	3
通用汽车	3
南方贝尔通信公司 SBC(前太平洋贝尔公司)	3

资料来源:Peter Philips, "A Relative Advantage: Sociology of the San Francisco Bohemian Club," Ph. D. Dissertation, University of California, Davis, 1994, p. 77.

划，而且，就策划阴谋这件事情来说，在别的地方也并不存在。[1]实际上，这是一个权势人物休闲、结交新朋友和享乐的场所。它首先是一个提供社交纽带和传统一般性价值观的地方：

> 这些俱乐部是一个储藏室，它储藏的是有威望的上层群体在共同体内持有的价值观；它同时还是一种手段，通过它，这些价值观得以传输到商界。在这些俱乐部中，人们讨论工业组织的信仰、问题和价值观，并将它们与更大的共同体内的其他因素联系起来。因此，俱乐部不仅是非正式沟通的载体，而且是非常有价值的中枢，在那里，人们的观点得以展示，观念得以修改，新的理念得以涌现。访谈样本中的那些人，除了对这一资产表示感激之外，还认为俱乐部是一个有价值的场所，为他们建立起各种社会和商业联系。[2]

上层阶级的“半边天”

19世纪晚期和20世纪早期，在男性支配商界、金融界和法律界的背景下，上层阶级的女性为自己开创了独特的角色。她们进入私立教会学校，创办她们自己的社交俱乐部，并且加入她们自己的志愿性社团。作为年轻女性和派对的热衷者(party goers)，她们为社会确立时尚的标准；作为年长女性和活动家，她们负责社会的非营利福利和文化机构，

---

① 作者的这番话针对的是精英研究中的“阴谋论”，这种观点认为存在着一个秘密的小集团，通过制造各种阴谋来统治国家(比如，“CAI统治美国”这样的观点)。作者对“阴谋论”持反对态度，并在本书的辅导网站上专门撰写了文章论述“阴谋论”的缺陷，有兴趣的读者可以自行查阅。——译注

② Reed Madsen Powell, *Race, Religion, and the Promotion of American Executive* (Columbus: College of Administration Science, Ohio State University, 1969), p.50.

她们扮演着基金发起者、慈善家、督导的角色,并且通过这一方式,与她们的男人在商界和政界的身份相称。为了替自己的领导角色做准备,她们在 1901 年创建了“晚辈联盟”(Junior League),在协会的管理层中提供实习机会、角色模范、相互支持和培训。

由于 20 世纪 60 年代开始的普遍性的社会变迁，尤其是女性主义运动的复兴,在最近几十年里,富裕的年轻女性的社会化多少发生了一些改变。大多数的私立学校现在都施行男女合校的教育,学校鼓励女毕业生继续到四年制的大学学习而不是结束学业。上层阶级的女性更有可能拥有自己的事业;至于女性上升到其家族企业的高层,已经有 2 到 3 个相关的实例。她们也更有可能在公司董事会工作。然而,由于对传统的强调，与职业阶层相比，也许上层阶级中的性别平等程度要低一些。 60

4 份以访谈和观察为主的不同研究为我们了解传统上层阶级成年女性的生活提供了详尽的和私人性的图景。这 4 份研究分别关注东海岸、中西部、东南部和西海岸。[1]它们显示,这些女性既握有权力,又是从属性的:在许多文化和市民组织中,她们扮演决策的角色;在面对丈夫和孩子时,又接受传统的角色。当这些社会学家要求女性描述一下她们一天的典型生活,以及揭示哪些活动对她们而言是最重要的时,他们发现,对上层阶级的女性来说,社区志愿者的角色是她们最为看重的。家庭的传统以及有机会去尽社区的义务,是非常有意义的事情。一位几十

① Diana Kendall, *The Power of Good Deeds: Privileged Women and The Social Reproduction of Class* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2002); Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984); Margo MacLeod, “Influential Women Volunteers: Reexamining the Concept of Power” (paper presented at the American Sociological Association, San Antonio, August 6—9, 1984); Arlene Kaplan Daniels, *Invisible Careers: Women Civic Leaders from the Volunteer World* (Chicago: University of Chicago Press, 1988).

年里一直参与人文和人道服务的年长女性说道："如果你拥有特权，你就有一种特定的责任。这是我接受的教养的一部分；这是一种传统，一种我的兄弟姐妹也会遵循的生活类型。"[①]

在各种服务组织的培训项目和活动中，这种志愿者的角色被制度化了。这在"晚辈联盟"这个案例中尤其明显——这里的"晚辈"，指的是20至40岁之间的女性，包括一些正在向上升迁的职业女性。"志愿主义是非常重要的，而年轻人联盟正是志愿者工作的精华"，一位女性如此解释道，"联盟做的每一件事情都是在改善环境，但并不去打破它。它与现存的制度是融合的。"[②]十分出乎人们预料的是，许多从事志愿者、基金创立者、慈善和市民组织董事工作的女性认为，她们的工作是对美国生活方式的一种保护，她们抵制的，是政府进入社会福利领域后造成的进一步的侵蚀。一些人甚至将自己看作是抵御社会主义的壁垒。一位女性如此评价道："必须一直有人去做志愿性的工作。如果你的社会里没有人愿意这么做，那么你也许就会生活在共产主义里，政府替你包办了一切。"另一个说道："那将意味着政府会接管（社会性事务），而且所有的东西都会被政府统辖。如果没有志愿者，我们将生活在一个完全被控制的社会中，这和我们的自由历史是完全背道而驰的。"还有一个人则将政府的支持与社会主义等同起来："你将不得不去领取政府的资助。那是社会主义。我们越是能够保持独立和私人控制，我们的生活就会越好。"[③]

尽管对志愿者工作十分看重，女性们还是将家庭生活放到了很高

① Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984), pp. 128—129.

② Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984), p. 113.

③ Susan A. Ostrander, *Women of the Upper Class* (Philadelphia: Temple University Press, 1984), pp.132—137.

的位置上。在她们的日程表上，当孩子从学校放学回家时，她们也在家里；而且她们强调，她们首要关注的是为自己的丈夫提供一个温暖的家。她们中的有些人希望在继承财富上有更大的决策权，但是几乎所有的人都希望至少在她们的孩子长大前扮演好贤妻良母的传统角色。 61

在最近几年，要感谢女性主义运动给企业带来的压力，上层阶级女性的角色扩展到了包括公司董事在内的其他领域，从而为上层阶级和企业共同体之间的联系提供了另一条途径。一份针对企业共同体中女性的研究报告说，在所有女性董事中，26%有上层阶级的背景。这一发现与男性董事在样本中占主导地位的研究的总体结论非常相似。如果研究针对的是20%声称自己在加入董事会之前曾做过志愿者工作的董事，这一数字甚至更高，可达70%。这些女性中的许多人都声称，自己因为与那些男性公司领导在女性学校和文化组织的董事会上有交情，这才被选入他们的公司成为董事的。[①]

上层阶级的女性处在一种悖论性的位置上。她们从属于自己所在阶级的男性成员，但是她们仍然在某些机构的舞台上行使着重要的社会权力。她们也许对自己模糊的权力地位并不完全满意，但是她们确实是带着一种上层阶级的、反政府的视角来看待她们行使的权力的。因此，上层阶级的男性和女性之间存在一种针对社会其他群体的阶级团结。在评价上层阶级女性的复杂角色时，一位女性主义学者为我们描绘了这样一幅犀利的图景：

> 首先，她们必须化阶级于无形之中，就像她们工作中的性别因

① Beth Wesley Ghiloni, "New Women of Power: An Examination of The Ruling Class Model of Domination," Ph.D. Dissertation, University of California, Santa Cruz, 1986, p.122.

素一样；其次，她们必须维系她们业已努力去掩饰的那个阶级结构。[1]

中途退出、失败和改换门庭

并不是所有的上层阶级男性和女性都适合上述的普通性模式。有少数人是中途退出者(dropouts)、浪子(jet-setters)、失败者甚至上层阶级的批判者。不过，除了少数长期存在的例外，有证据表明，许多年轻的浪子和退出者最终又回到了他们更加熟悉的道路上；还有不少奇闻轶事则显示，尽管他们能获得所有的机遇，但上层阶级中的一些成员的人生还是走向了失败。虽然人们训练上层阶级的成员成为领袖，并且给予他们每一个机会去培养自信，但是仍然有人是学校中的失败者，他们沉迷于毒品或酒精，或者在智力上存在障碍。然而，这同样不能被看作是上层阶级缺乏内聚力的证据，因为就任何群体中的个体来说，一定不会总是十全十美的。

甚至有少数上层阶级的成员会放弃他们的机构和价值，成为自由派—劳工联盟或左派中的一份子。他们积极参加自由主义者或左派的
62 活动，甚至提供资金支持。过去和现在的好几家自由主义和社会主义杂志都受到过这些人的资助，包括《国家》(*The Nation*)和《琼斯母亲》(*Mother Jones*)。这一倾向近期最为明显的一个例子，是一个名为交换基金(Funding Exchange)的全国性基金会网络。它由15家取向不同的基金会组成，分别成立于20世纪70年代到90年代间，在此期间，它们一共放弃了超过5000万美元的资助；它们从富有的个人那里接受资助，然后把这些钱分发给女性主义者、环保主义者、低收入者和少数族裔活

① Arlene Kaplan Daniels, *Invisible Careers: Women Civic Leaders from the Volunteer World* (Chicago: University of Chicago Press, 1988), p. x.

动家。他们还为二十多岁的上层阶级成员设立讨论小组，让他们参加与其阶级背景有关的议题，并促使他们考虑为自由主义的事业提供资助。以海马克基金会（Haymarket Foundation）为例，管理捐赠（每年大约 40 万美元）的委员会主要是由那些该基金会支持过的团体的积极分子组成。这一手段提供了一种方法，使得捐赠者和受惠者超越了通常情况下的权力关系。①

延续性和向上流动

美国人一直相信，如果他们足够努力，任何人都可以从流浪汉变成有钱人。但是事实上，从底层爬到高层并不常见，而且经常要靠运气，也就是在正确的时间出现在正确的地点。19 世纪晚期，有一个哈佛毕业的叫做霍雷肖·阿尔杰（Horatio Alger）的波士顿上层阶级富人，通过撰写年轻的男孩从赤贫走向巨富的短篇虚拟故事，成为一位畅销书作家。②在现实生活中，当时的评论家则举出了 3 到 4 个这方面的突出实例。然而，后来的研究者则指出，那个时代大多数的商业领袖并不符合阿尔杰所说的神话。诚如一位历史学家指出的那样，霍雷肖·阿尔杰的故事更多是出现在杂志和教科书里，而不是现实生活中。③

自 1982 年以来，霍雷肖·阿尔杰故事的情节已经被《福布斯》取代，这本商业杂志每年会发布一个所谓的美国最富的 400 人名单。“忘记那些老钱（old money）吧”，1996 年富豪榜的引荐文章这样写道，“忘记那些

① Susan A. Ostrander, *Money for Change: Social Movement Philanthropy at Haymarket People's Fund* (Philadelphia Temple University Press, 1995).

② 霍雷肖·阿尔杰（1832—1899）是美国著名作家，“美国梦”的积极倡导者，著有《菲尔的纽约生活》、《力争上游》等书。——译注

③ William Miller, “American Historians and the Business Elite,” *Journal of Economic History* 9 (1949): 184—208.

叼着银勺出身的人吧。在今天的美国,年轻的企业家们几乎每个月都在创造巨大的财富,在14年前我们创制这个榜单的时候,他们还身无分文。"[1]但是事实是,与19世纪90年代相比,霍雷肖·阿尔杰的故事在今天并没有增加多少。一份针对《福布斯》1995年和1996年所有上榜富豪的研究指出,他们中至少56%的人来自于百万富翁家族,还有14%的人则来自于前10%的收入阶层。[2]这一数字也许被低估了,因为对那些
63 希望隐瞒其过去的人来说,很难获得其家庭出身的准确信息。即使30%的实现了向上流动的人,也往往拥有非常出色的教育背景或其他优势。至于《福布斯》榜单上的移民,他们也往往来自于富裕的家庭;与那些陈词滥调相反,并不是所有移民到美国的人都很贫穷,至少不再那么贫穷。[3]

让我们来举一个例子。我们可以考察一下韦恩·休伊曾加(Wayne Huizenga)的社会背景,他是迈阿密一家职业足球队和曲棍球队的所有者,通过先后创办韦斯特管理公司(Waste Management Company)和百视达音像公司(Blockbuster Video),1996年《福布斯》评估他有14亿美元的身家。媒体经常将休伊曾加描写成以一名清洁工的身份白手起家。《当代传记》(*Current Biography*)杂志就这样写道:"休伊曾加是霍雷肖·阿尔杰的故事在真实世界里的英雄,在20岁刚出头时,他的工作是垃圾卡车司机。"[4]但是事实上,他出生在芝加哥,从一所私立中学毕业,他的祖父在芝加哥拥有一家垃圾回收公司,他的父亲是一名货真价实的房地产投资者。因此,实际情况是,由于在高中学习不好,休伊曾加遂在南

---

① Ann Marsh, "The Forbes Four Hundred," *Forbes*, 14 October 1996, 100.

② Chuck Collins, *Born on Third Base: The Sources of Wealth of the 1996 Forbes 400* (Boston: United for a Fair Economy, 1997).

③ Richard Zweigenhaft and G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2006).

④ "Wayne Huizenga", in *Current Biography* (New York: H.H. Wilson, 1995), p.100.

佛罗里达开办了他自己的垃圾回收公司，同时他还兼并了他祖父原来在芝加哥的公司，在他祖父去世后，那家公司传到了他一位表亲的手中。这是一种符合企业家精神的行为，但并不是霍雷肖·阿尔杰所说的什么英雄传奇。

《福布斯》还将富豪榜上的好几个人说成是“大学的退学者”，但是那些离开诸如哈佛或斯坦福那样著名学府去寻找新机会的人——对他们来说，时间就是一切——几乎不符合人们对“大学退学生”的想象。比如说，美国首富比尔·盖茨就经常被描写成一名“大学退学生”，因为在有人知道将电脑软件市场化的下一个合理步骤是什么并将其击败之前，他就早早地离开了哈佛创建了微软。不过，他也是西雅图一名著名公司法律顾问的儿子，是当地一所顶尖私立学校的毕业生，而且，他毕竟去过哈佛。

据多份研究报告指出，在美国，对最上层5%以下和最下层20%以上的那些人来说，大多数的社会向上流动带来的改变是相对较小的：祖父辈是一名蓝领工人，父辈是一名大学本科毕业生并拥有一份不错的白领工作，祖父的孙辈中有一到两个人成为律师或物理学家，但是，等到父辈的孙辈时，大多数人又重新成了白领和中产阶级经理人。对有色人种来说，这种类型的社会向上流动的机会甚至会更少一些。此外，近期最好的相关研究表明，近几年来，向上社会流动率有可能正在下降。①

然而，正如那些认为大规模的向上流动十分罕见的研究指出的那样，上层阶级代际之间的延续性十分显著。有一种被反复重复的民间判

① Gary Solon, “Intergenerational Income Mobility in the United States”, *American Economic Review* 82 (1992): 393—409; Harold R. Kerbo, *Social. Stratification and Inequality: Class Conflict in Historical Comparative, and Global Perspective,* 5th ed. (Boston: McGraw-Hill, 2003); Robert Perrucci and Earl Whysong, *The New Class Society: Goodbye American Dream?* 2nd ed. (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2003).

断认为,美国社会阶层的上层发生了一场明显的翻转;而这些发现则与
64 其相冲突。一旦跻身上层阶级,当有新的家庭或者与其联姻的中产阶级新娘和新郎加入到他们当中时,这些家庭也会想方设法保持它们的位置。有一份研究就证明了这一点。在一开始,研究者列出了12个家庭,它们都位列1860,1892,1902这3年底特律最富有的家庭之中。在证明了这些家庭的社会地位和财富之后,研究者开始追踪这些富裕家庭在20世纪里仍定居底特律的后代。在这12个家庭中,9个家庭仍然有成员跻身于底特律的上层阶级;有6个家庭的成员是这个城市中顶尖级公司的董事。这份研究阐明了一些原因来解释为什么这种连续性没有更大一些:1860年时的富豪家庭中,有一家只有一个孩子,到孙辈的时候则断了后;另一个家庭坚持到了第4代,但4个曾孙辈都是女孩,她们后来都嫁到了底特律以外的城市。①

一份针对1940,1977和1995年《社交名流录》名单的研究则指出,那些从19和20世纪早期最大的豪门继承而来的家族一直延续存在着。研究者从一本关于美国豪门的历史书中得到了一份87个家族的名单,从另一本书里得到了66个家族。研究者接着发现,第一本书中所列的家族在1977年时有92%仍然存在,而这一数字到1995年时则下降到了87%。与此相类似,第二本书中的家族有88%在1977年时仍然被人提及,到1995年时则为85%。有超过一半的家族通过在自己的名字后面署上"四世"、"五世"或者"六世"来显示与发家始祖的联系。几乎有一半的人将他们母亲的显贵姓氏作为自己的名字(first name),这再一次证明了他们对延续性的关切。②

因此,美国的上层阶级是老成员和新成员的一个混合体。他们中既

---

① T.D. Schuby, "Class, Power, Kinship and Social Cohesion: A Case Study of a Local Elite", *Sociological Focus* 8, no. 3 (1975): 243—255.

② David Rroad, "The Social Register: Diversity of America's Upper Class," *Sociological Spectrum* 16 (1996): 173—181.

有延续性，也有社会流动，其中，通过本章之前描述过的学校教育、俱乐部生活和其他社会机构，新成员被同化进了这一阶级的生活方式之中。正像小说家和记者喜欢指出的那样，在那些新成员和地位业已确立的老成员之间，也许存在某种紧张，但是，他们之间的共同点很快就能压倒彼此的差异。

上层阶级和企业控制

到目前为止，本章已经证明了上层阶级的社会机构与企业共同体内高层领导之间的交叠。同时，我们也有可能来展示，上层阶级的成员是如何通过家族所有权、家族办公室、控股公司和投资合伙人等方式将自己卷入到特定公司的所有权和控制中去的。 65

家族所有权

正如前面的章节在讨论企业共同体的早期历史时指出的那样，从来没有出现过美国企业主要由几个独立的家族所拥有的情况，而是掌握在由投资者、银行以及其他类型的金融企业所组成的团体手中。不过，在今天的美国，仍然有许多这样的企业，人们在讨论所有权和控制权相分离的时候，将它们忽略了。在 2004 年，它们包括了 305 家销售额在 10 亿美元及以上的公司；打头的是一家名为嘉吉谷物（Cargill Grains）的公司，它的年收入是 620.9 亿美元，拥有 10.1 万名员工，在 2004 年《财富》500 家最大上市公司中排名第 15 位；紧跟其后的是科赫石油和天然气公司（Koch Oil and Gas），年收入达 500 亿美元，员工 3 万名，在《财富》排行榜上列 21 位；接下来的是玛氏糖果公司（Mars Candy），年收入为 180.2 亿美元，员工 3.1 万名，名列第 106 位。榜上有名的还有最重要的共同基金“富达投资”（Fidelity Investments）（92 亿美

元,3.05万名雇员)、第9大军事承包商国际科学应用公司(Science Applications International)(67亿美元,4.27万名员工),以及其他著名公司,比如雄心汽车租赁公司(Enterprise Rent-A-Car)、贺曼卡片公司(Hallmark Cards)、李维·施特劳斯牛仔裤(Levi Strauss)、摩雯思百货公司(Mervyns Department Stores)以及加洛葡萄酒公司(Gallo Wines)。

即使是这些上市公司,仍然有3份不同的研究提供了详细的证据,证明了家族在美国大型企业中的渗入程度。第一份研究将官方文件,以及商业记者的非正式发现(虽然不正式,但是信息量往往很丰富)作为自己的资料来源。以股票通常5%的分界点(cut-off point)为标准,这份研究发现,在20世纪60年代,300强工业企业中也许有40%处于家族的控制之下。[①]通过对20世纪70年代能够到手的官方记录进行分析,"公司数据交流所"(Corporate Data Exchange)的一个研究团队提供了1980年工业500强中绝大多数企业主要所有者的详细信息。他们的研究显示,数量可观的个人和家族所有权仍然存在,尽管那些最大的公司不在其中。在423家据信不受其他公司或外国投资者控制的企业中,有44%的企业的最大股东(至少持有5%的股权)是个人或家族。不过,在50强中这一数字要低得多,在该研究纳入的47家企业中,只有17%的企业有证据表明存在大家族的涉入。[②]第三份研究关注的是1974到1975年间最大的200家非金融企业。该研究表明,那些最大的工业企业中只有一小部分处于个人或家族的控制之下。在最后两份研究共同关

① Philip H. Burch, *The Managerial Revolution Reassessed: Family Control in America's Large Corporations* (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1972). (伯奇的做法是,只要有一个家族或集团在某个公司里拥有5%及其以上的股票,并在董事会里一直有人,它们就可以被看作是"可能受到家族控制"的公司。——译注)

② Stephen Albrecht and Michael Locker, *CDE Stock Ownership Directory: Fortune 500* (New York: Corporate Data Exchange, 1981).

注的 104 家企业中，研究者只是在 4 家企业控制结构的性质分类上存在分歧，而其中部分出入也许要归结于 1974 到 1980 年间发生的所有权类型的变动。[1] 66

家族办公室

家族办公室(family office)是一种非正式的组织，通过它，某一个或一组家族的成员共享他们的资源，从而雇用相关人员为他们就投资、慈善捐赠，甚至某些情况下的政治捐款提供建议。家族办公室也经常处理所有的金融交易和法律事务。它们在这里的意义在于，根据自身的潜力来维系对家族先祖创办的企业的控制。这些办公室与如下这一信念相抵触：由于有为数众多的后代要继承先辈的股票遗产，所以放弃对公司的控制是必然的。这些办公室还经常是将家族团结起来的源泉。它们有时候还雇用专人代表家族到公司的董事会里担任董事。

一名社会学家对明尼苏达州圣保罗市和华盛顿州塔科马市的魏尔霍泽尔家族(Weyerhauser family)进行了研究，其中的一部分内容向我们提供了关于家族办公室最为详尽的报告。这个家族的巨大财富集中在木材业。通过收集该家族历时 5 代的家谱，加上访谈其若干成员，这名社会学家认定，有一家叫做“信托咨询公司”(Fiduciary Counselors, Inc.)的家族办公室在协助该家族成员维护他们在几家重要公司中的地位。他证明了，在这些公司的董事会里存在着该家族的成员(不过他们的姓氏并不是魏尔霍泽尔)，而该家族管理的股票数已经多到足够他们控制这些公司了。

与“信托投资公司”在一座大楼里的，还有另外两家魏尔霍泽尔的控股公司(holding company)——所谓控股公司，指的是其创办目的只是

[1] Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1981).

为了拥有其他营业公司股票的公司。这些控股公司用来为家族成员进行集体投资，并且在家族成员新创立的公司里持有股份。虽然魏尔霍泽尔家族办公室主要关注的是经济事务，但是它也有别的功能。它为该家族捐款的15家不同规模和目的的慈善基金会管理账目，并且调节该家族散布在美国各地的成员的政治捐款。[①]

控股公司

如果某个家族的规模仍然不大且关系紧密的话，控股公司（我们在前面刚刚对其做了简单的界定）就可以行使家族办公室的经济职能。作为一个组合实体，控股公司有其附加的优势，那就是以其自身的名义来
67 买卖股票。而且，由于它们是私营公司，因此只需要向税务部门申报它们的活动。

美国第二富有的人，沃伦·巴菲特（Warren Buffett），是一个富有家族的第3代子孙，他就经营着一家叫做伯克希尔哈撒韦（Berkshire Hathaway）的控股公司。他和他的合伙人一道，在好几家他投资的公司董事会里任职。表3.3就列出了巴菲特及其合伙人拥有董事资格的公司名单。[②]

---

① Marvin Dunn, "The Family Office: Coordinating Mechanism of the Ruling Class," in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publications, 1980), pp. 17—45.

② Roger Lowenstein, *Buffett: The Making of an American Capitalist* (New York: Random House, 1995).

表 3.3 巴菲特及其合伙人通过伯克希尔哈撒韦公司拥有的公司董事资格

沃伦·巴菲特	小沃尔特·斯科特(Walter Scott, Jr.)
可口可乐 政府雇员保险公司(Geico) 《华盛顿邮报》	柏灵顿资源公司(Burlington Resources) 国协通信(Commonwealth Telephone) Level 3 通讯公司 (Level 3 Communications) 维蒙特工业公司(Valmont Industries)
霍华德·巴菲特(Howard Buffet)	查理·芒格(Charles Munger)
康尼格拉食品公司(ConAgra) 林赛制造(Lindsay Manufacturing)	好士多公司(Costco) 西科金融公司(Wesco Financial)

资料来源:"企业图书馆"。

投资合伙人关系

一些富有的个人和家族会通过一种稍微有点不同的金融安排来经营他们的产业,这种安排叫做"投资合伙人关系"(investment partnership),它可以带来比公司形式更多的灵活性。自 20 世纪 80 年代以来,科尔伯特·克拉维斯·罗伯茨公司(Kohlberg, Kravis, Roberts)就是一个最好的例子——人们更熟悉的是它的简称,KKR 公司,因为在许多公司的收购中都有它的影子。20 世纪 90 年代,该公司领头的合伙人,亨利·克拉维斯(Henry Kravis)——他有时候被列为白手起家的人,因为人们并不太知道他的父亲拥有数百万美元的身家——在 8 家公司的董事会拥有席位,包括他和他的合伙人在 1986 年后搞到手的西夫韦百货公

司(Safeway Stores)和吉列公司(Gillette)。他的侄子和合伙人乔治·罗伯特加入了其所在的7家公司的董事会，另外自己还加入了另外一家公司的董事会。几乎不用怀疑谁在控制这些公司，那些投资合伙人或控股公司在董事会拥有席位的公司的控制权也不用怀疑。KKR公司和其他类似公司发起的收购活动表明：那些由富裕投资者组成的团体可以在任何他们想要的时候收购那些所谓的由经理人控制的企业，除非他们受到了所有者组成的竞争团体的抵制。①

有时候，投资信托公司(investment trust)是由成功的华尔街投资银
68 行家发起的，这些人从那些超级富裕的家族募集资金。20世纪80年代的股票交易商高盛公司(Goldman Sachs)就是一个例子，该公司后来创办了爱德华—兰伯特投资公司(ESL Investments)，到2004年时已拥有凯马特公司(Kmart)52.6%的股票(2004年《财富》500强第67位)，由一系列汽车代理商组成的全美汽车租赁公司(AutoNation)28.5%的股票(第97位)，以及一家零件零售商"汽车地带"(AutoZone)26.8%的股权(第331位)。现在，这家前股票交易公司拥有估计达17亿美元的身家。

其他成功的投资信托公司由那些具有华盛顿经历的人撮合到一起，例如，吉米·卡特的一名前白宫助手就在1987年发起成立了凯雷集团(Carlyle Group)，他从拥有亿万财富的匹兹堡梅隆家族(Mellon family)收募资金，并且很快就卷入到防务公司的业务中去。他还补充了好几个显赫的华盛顿知情人士，包括老布什政府的一名前国防部长，然后公司就开始运营了。②在2004年时，凯雷集团是第15大防务承包商，拥有价

① Connie Bruck, *The Predator's Ball: The Junk-Bond Raiders and the Man Who Staked Them* (New York: Simon & Schuster, 1988); James B. Stewart, *Den of Thieves* (New York: Simon & Schuster, 1991).

② 凯雷集团是一家私人股本公司，文中没有点出姓名的发起人是史蒂芬·诺里斯(Stephen Norris)；前国防部长指的是弗兰克·卡鲁奇(Frank Carlucci)，他曾任该集团主席；该公司的高级顾问还包括英国前首相梅杰，菲律宾前总统拉莫斯等人。——译注

值17亿美元的合同，占全部防务合同预算的1.7%。1995年时该公司赢得了更多的关注，因为前总统老布什成为其亚洲顾问委员会的资深顾问，他到韩国、中国、科威特和沙特阿拉伯等国访问，为其背后的商人们打开商业之门。2002年以后，该公司变得更加出名，因为人们发现，奥萨玛·本·拉登的一位关系疏远、同父异母的兄弟（是其52个兄弟姐妹中的一个）在20世纪90年代时曾和其他沙特阿拉伯人一道向该公司作过投资。[1]

这些累积起来的关于家族所有权、家族办公室、控股公司以及大公司中投资合伙人关系之重要性的发现证明了，仍然有为数相当可观的大型企业是由主要所有者所控制的。不过，经济体各个部门中那些最大型公司的所有权股票并不是主要掌握在个人或家族手中——不管是通过家族办公室、控股公司还是投资合伙人关系。它们最大的所有者，是银行的信托部门、投资公司、共同基金和养老基金。此外，一些访谈研究表明，银行信托部门和投资公司在影响其所投资的公司的管理层中发挥任何作用的可能性，不会比养老基金高到哪里。[2]

虽然在一开始你会感到惊讶，因为上层阶级的成员在这些最大型企业管理层中的涉入程度最低，但是，之所以会出现这样的情况，原因却在于权力和地位，而与教育或专长无关。如果没有什么特殊动机，上层阶级的成员通常对那些需要在公司等级制里有好几年经历的职业生涯不感兴趣。他们宁可在金融部门、公司律师事务所或者他们自己的家族企业里工作，在那里，他们拥有多得多的自主性和更多机会去行使权力。 69

① Peter Schweizer and Rochelle Schweizer, *The Bushes: Portrait of a Dynasty* (New York: Doubleday, 2004).

② Edward S. Herman, *Corporate Control, Corporate Power* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1981), chapter 4; Edward S. Herman, *Conflicts of Interests: Commercial Bank Trust Departments* (New York: Twentieth Century Fund, 1975).

公共养老基金拥有公司权力吗?

在发行的股票中,现在大约有一半掌握在所谓"机构投资者"(institutional investors),比如共同基金、银行信托部门、企业养老基金、工会养老基金以及公共雇员养老基金这样的实体手中,人们希望这些机构通过负责任的方式将别人的钱投资到其他金融机构中。从20世纪80年代晚期到90年代早期,好几家公共雇员和工会养老基金——它们的资产总额不低于所有养老金资产总额的15%——似乎开始努力进入企业的会议室,试图迫使公司做出政策上的改变,甚至改组管理层。它们的行为使得"投资者资本主义"("investor capitalism")的可能性陡然升高,在这种资本主义体制下,政府雇员和工会能够挑战企业共同体内部传统所有者和经理主管的特权和权力。[①]

这一努力开始于1985年机构投资者委员会(Council of Institutional Investors)的创立,该机构将公司改革者和来自加州、威斯康星以及纽约市的雇员养老基金的领导者团结到了一起。在加州退休系统主管的领导下,这些改革者做出了各种努力试图来影响公司的行为,包括引入各种股东决议(stockholder resolutions)号召对股东的关注给予更强烈的回应。虽然所有这些方案都被压倒性地否决了,但是,有一些公司确实改变了它们的政策,允许在就这些股东决议投票时采取保密措施。1989年,在"美国企业圆桌"成员的一次秘密会议上,机构投资者秘密推动对通用汽车CEO低利润问题进行批判。在这场攻击开始后不久,通用汽车的CEO就被免职了,新的政策被采纳。接下来还发生了好几场公开斗争,针对的都是赢利状况不佳公司的CEO,而且这一运动似乎也受到

---

① Michael Useem, *Investor Capitalism: How Money Managers Are Changing the Face of Corporate America*, 1st ed. (New York: Basic Books, 1996).

了人们的称赞。[1]

但是公司养老基金和其他私人养老基金的经理人却从未参与到这场运动中来，而正是他们控制着绝大多数由机构持有的公司股票。此外，针对企业经理人的稚嫩挑战在20世纪90年代早期达到高峰之后几乎夭折，因为公共养老基金的活动分子吸收了民选官员和董事会中某些官员的批评意见。1996年通过对机构投资者委员会的领导层进行更换，这种官员对公共退休基金的支配(reigning)得到了强化，后来又纳入了包括公共和工会基金在内的保险公司、共同基金以及公司养老基金。虽然公共养老基金会里的激进分子反对挑选公司养老基金的代表来领导“机构投资者委员会”，但是委员会的绝大多数成员对“行动主 70
义”(activism)缺乏热情，他们还是选举了TRW养老基金会的一名董事作为自己的主席。[2]这次选举被普遍解读为对工会基金会的领导和公共雇员基金积极分子的一次断然拒斥。[3]

2000年9月，许多领头的激进分子对他们的努力进行了反思，对大多数机构投资者采取的谨慎路线表示失望。“机构投资者委员会”的执行董事声称他们已经“赢得了一些轻松的战役”，比如能够随着公司的授权书一道将没有约束力的股东提案派发出去，但是，有可能仅仅是因为给经理主管写信质问他们为什么忽视了改革者的提案，这一点小进步就结束了。因此，该执行董事认为这场运动正处在转折点上，并且谈

---

① Judith H. Dobrzynski, “Tales from the Boardroom Wars: CalPER’ Hanson on His Long Fight for Shareholder’s Rights,” *Business Week*, 6 June 1994, 71 (2).

② TRW是一家制造业企业，在20世纪90年代中期时在美国最大的企业中排行第125位。——译注

③ Judith H. Dobrzynski, “Investor Group’s Leadership Vote Is A Rebuff to Union Members,” *New York Times*, 2 April 1996, C2 (N), D23 (L); Judith H. Dobrzynski, “Shareholder-Rights Group Faces a Fight over Its Own Leadership,” *New York Times*, 1 April 1996, A1 (N), D2(L).

到了“寿终正寝”(“closing up shop”)的问题。[1]到了 2003 年时,以对那些心灰气馁的领导人的访谈为基础,《纽约时报》报导这场运动为“不曾存在的革命”。[2]2004 年,“机构投资者委员会” 的执行董事宣布辞职,她对企业养老基金会和工会养老基金会代表之间的冲突已经心生厌倦,双方都只是为自己服务,为改革的努力设置障碍。[3]

这时再回顾一下这场运动最为兴盛的那段日子, 也就是大约从 1988 年到 1992 年,几乎没有什么成果得以实现。得益于证券和交易委员会(Securities and Exchange Commission)1992 年通过的裁决,现在小股东们之间相互联系也许比以前要容易一些, 但是人们并没有通过什么与企业治理有关的股东决议。

最终,负责公共雇员养老基金的积极分子的成功,取决于自由派—劳工联盟在选举时, 支持或至少容忍对私营企业管理层进行挑战的议员和州长能否获得成功。当共和党的州长们和保守主义的议员们对养老基金领导人的活动提出质疑时——1994 和 2004 年他们在加州就是这么做的——养老基金被迫降低其姿态的日子也就不远了。

与公共养老基金积极分子的期望相反,在美国,大型公司仍然由下面这些人联合掌握:公司的高层经理主管、关注其掌握的公司股票价格的逐利型金融机构、个人大股东——而所有这些人在董事会中通常都有自己的代表。不过,日复一日地运营这些公司所需的权力,却掌握在
71 CEO 以及他或她在董事会和高级管理层的一小撮支持者的手中。CEO 和公司里的其他高管正是接下来两章要讨论的主题。

---

① Kathleen Day, “A Voice for Stockholders,” *Washington Post Weekly*, 4 September 2000, 18—19.

② Claudia Deutsch, “The Revolution That Wasn't: 10 Years Later, Corporate Oversight Is Still Dismal,” *New York Times*, 26 January 2003, C1.

③ Mary W. Walsh, “Leader Quits Corporate Governance Group Amid Clashes,” *New York Times*, 22 September 2004, C8.

公司的经理主管从哪里来?

已经有很多的研究探讨过大公司高管的阶级出身问题。这些研究大多数往往关注的是这些经理主管的父亲的职业。它们显示,"在所有的大公司董事和经理人中,有40%到70%的人出生在商人家庭,而这类家庭在那个时代尚属少数。"[①]有一份研究以30年为一个间隔期,比较了过去一个世纪里商业领导人的情况,它发现,父亲是商人的经理主管的比例一直保持在65%左右。[②]通过使用《社交名流录》上列出的父辈职业以及一所名牌私立学校的校友录,迄今为止有关公司董事的最为集中的一项研究估计,在好几千名董事中,有30%的人来自于占总人口1%的上层阶级;大约59%的人来自于中间阶级,而在该研究者的界定中,中间阶级大约占总人口的21%;只有3%的人来自于剩下的78%的人群;另有8%的样本在该研究中无法归类。[③]

上层阶级男性和女性在大公司里过高的比例,正是上层阶级的权力在"谁治理?"这一权力指标上的体现。不过,事实上仍然有许多公司高管出生在中产阶级家庭,通过自己的奋斗才达到公司的高层。这类人的数字也许多少有些被夸大,因为人们并不总是能够获知关于学校和俱乐部的相关信息。不过,即使保守估计这些人在企业共同体内部扮演的角色也是很重要的。也许,这是不是意味着职业经理人仍然与上层阶

① Michael Useem, "Corporations and the Corporate Elite," *Annual Review of Sociology 6* (1980): 41—77; Michael Useem and Jerome Karabel, "Pathways to Top Corporate Management", *American Sociological Review* 51, no.2 (1986): 184—200.

② Michael Useem, "Corporations and the Corporate Elite," *Annual Review of Sociology* 6 (1980): 41—77.

③ Thomas R. Dye, *Who's Running America? The Clinton Years* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice Hall, 1995).

级所有者和董事保持着距离？换句话说，这是否暗示，在企业共同体和上层阶级之间也许仍然存在某种程度的隔离？

对上升型公司主管的同化

本小节中展示的证据显示了正在上升的企业主管是如何被同化进上层阶级并共享其价值观的，从而将上层阶级和企业共同体粘合在一起而非割裂开来的。职业经理人为他们自己以及子孙后代树立的远大抱负，引导着他们在行为、价值观和生活方式上向上层阶级看齐。

不管这些高管的社会出身是什么，他们中的大多数人都毕业和受训于屈指可数的私立大学和商学院。好几项不同研究的结果都显示，
72 “管理这个国家最大型公司的那些人中，有大约 1/3 进入过哈佛、耶鲁或普林斯顿，有 2/3 在 12 所接受捐款最多的学校中的一所上过学。”[①]正是在这些学校里，那些中间阶级出身的人接受了上层阶级和企业共同体的价值观念，第一次与上层阶级的男男女女混杂在一起，而且有时候还能与被树为楷模的上层阶级教师和行政人员交往。这一模式在商学院的教育中得以延续，而他们中的许多人在进入公司之前都会在商学院就读。通过在这些学校学习，出身并不富裕的少数族裔成员也具备了与其他向上流动的公司主管相同的教育背景。[②]

公司内强调服从的风气强化了上层阶级作风和价值体系的社会化。复杂机构高层决策时的不确定性和巨大的伸缩空间造成了这样一种局面，使得领导人之间的信任变得极其重要。这种对信任的需要制造了一种压力，促使他们在社会行为上保持一致：

---

① Michael Useem, “Corporations and the Corporate Elite,” *Annual Review of Sociology* 6 (1980): 41—77.

② Richard Zweigenhaft and G. William Domhoff, *Diversity in the Power Elite* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2006).

> 现代大公司已经确认，由于经理人工作中的不确定系数，管理层在社交活动方面开始变得十分严格：他们排斥社会上的陌生人，形成自己严密的内部圈子；将公司的控制权继续保持在社会属性相似的人手中；强调一致并坚持一种无限的忠诚；宁可选择交往中的自在和放心，也不要费神去同“异类”打交道。①

在这样一种氛围中，新来的经理人很快就明白他们必须对上级表忠心，比如加班工作，让自己的服饰仪表符合上司的心意，并且在态度和行为上与上司保持一致。他们逐渐相信，要想在公司中获得成功，就必须成为“老同学网络”(old-boy network)中的一部分。虽然公司提升管理人员的标准看的是能力，但是这些标准十分含糊或僵硬，因此管理人员笃信，社会标准也是非常关键的。

那些成功地获得信任被接纳进公司内部圈子的经理主管，还会被他们的上级邀请加入各种社交俱乐部，从而将他们同化进了上层阶级之中。一开始他们经常是被邀请去参加慈善和文化组织，在那里担任基金募集人和特殊活动的组织者。这些地位上升的经理人的妻子们，也通过这些组织首次体验到广泛接触上层阶级成员的滋味，而在人们的眼 73
中，她们被社交活动所接纳正是其夫君事业中的一部分。于是，本章之前讨论过的社交俱乐部同时也成为对上升型经理主管进行社会化的一个重要载体。

向上流动的经理人还通过其子女的教育生涯与上层阶级的成员发生盘根错节的关系。当他们的子女去日间学校和寄宿学校就读时，这些经理主管就会出席学校为家长举办的晚会和周末项目、参加募集资金

① Rosabeth Moss Kanter, *Men and Women of the Corporation* (New York: Basic Books, 1993), p.49.

的活动，有时还根据其合法权利成为学校的董事或理事。事业成功的经理人的子女被卷入到上层阶级机构之中这一事实，还可以从他们就读的大学类型看出来。一份针对向上流动的公司总裁的研究就很清楚地证明了这一点：虽然在常春藤名校上过学的总裁只占总数的 29%，但是他们的子女却有 70% 曾在这类学校就读。①

上升型经理主管在社交上被同化的同时，他们的经济状况也发生了变化。在这些经济同化机制中，最重要的一条就是股票期权（我们在第二章的脚注中已经对这个概念做过解释）。通过这些与薪水和数百万美元的红利联系在一起的股票期权方案，某些高层主管每年可以挣到的钱，就是拿普通工资的人的数千倍。这一大笔丰厚的报酬使得向上流动的企业主管凭借自己的力量就可以成为百万富翁以及企业共同体内重要的领导者。

上层阶级对职业经理人的同化，还可以从他们对利润的强调上看出来，而利润正是所有者最为重要的目标。这一点在他们管理的公司的行为中表现得最为直接。好几份研究对业主控制的公司与职业经理人占据最高层的公司进行了比较，它们发现，这些公司在追逐利润方面并没有什么区别。②公司的利润率各有不同，但之所以会出现这样的情况，并不是因为上层阶级所有者和上升型经理主管在经济价值理念上有什么差异。

因此，不论根据哪一种指标，向上流动的经理主管的存在，并不会与上层阶级和企业共同体有着亲密联系这一观点相抵触。就其财富、社会关系、价值观念以及对子女的期望而论，随着在公司等级制里地位的上升，成功的经理人成了上层阶级的一部分。

---

① Andrew Hacker, "The Elected and the Anointed: Two American Elites," *American Political Science Review* 55 (1961): 539—549.

② Michael Useem, "Corporations and the Corporate Elite," *Annual Review of Sociology* 6 (1980): 41—77.

阶级认识:一种资产阶级的心智品质

将公司的所有者和高管浇铸成一个全国性的上层阶级的那些机构,不受任何给定的个体或家族的存在或缺席的影响。家族在阶级结构中可能会兴起或衰落,但上层阶级的习俗制度(institutions)会继续存在。 74
在全国范围内,上层阶级中的每一个人并不是都认识所有人,但是每一个人认识的人,都会认识这个国家里其他地方的某些人,而这要归功于共同的学校经历、同一个地方的夏令营活动、相同社交俱乐部的成员资格,或者同一个董事会里的董事资格。在任何一个给定的历史时刻,上层阶级都是一个由相互交叠的社交圈子所组成的复杂网络,而将这些社交圈子编织在一起的,则是拥有共同属性的成员,以及从相似的生活方式中形成的大量标志着相同社会地位的符号(signs)。从社会心理学家的角度来看,上层阶级是由无数面对面的小群体所组成的,而随着人们从一种社会环境转移到另一种环境中,这些小群体的构成也在不断地发生变化。

卷入到这些制度中的人,通常会慢慢地形成一种阶级认识(class awareness),包括优越感、骄傲感和貌似合理的特权感。在心底里,许多上层阶级的成员都认为他们比其他人要优秀,因此完全应该得到他们现在这样的生活。这种阶级认识的基础,是公司所有权,但是,通过共享的社会认同以及经由参加上层阶级的社交机构而建立的人际纽带,这种认识得到了强化。

更重要的是,上层阶级的基础是以股票、债券和不动产等形式表现出来的对创收性投资的所有权和控制权,这一事实说明,它既是一个上层阶级,也是一个资产阶级(capitalist class)。它的成员关注的不仅仅是一家公司或某个商业部门的利益,而且关注诸如投资氛围和利润率这样的事情。也就是说,他们有一种资产阶级的心智品质(a capitalist

mentality)。

除了少部分加入自由派—劳工联盟或左翼运动中的异类，上层阶级的成员在与作为一个整体的企业共同体的福利有关的议题上，也采取的是一种保守主义的观点。他们的这种倾向导致了一种普遍的阶级视角，而这种视角在下一章讨论的政策研制网络中则得到了应用和强化。政策研制网络中的各种组织增强了前一章中解释过的经济权力和本章所论证的社会内聚力，从而使得上层阶级的成员能够在各种政策议题上达成一致——要知道，政策上潜在的误解和分歧是非常巨大的。人们往往是互不信任或自私自利的，而且不同产业中的不同企业，其要求也千差万别。即使对相互缠绕在一起的上层阶级和企业共同体来说，培育出一种共同的政策观点也并非是自然而然的。此外，他们还不得不与许多人竞争，这些人除了工作和住宅之外就一无所有或所剩不多，或者只拥有获得教育文凭的机会，而正是这些机会有可能帮助他们在职业阶梯上向上流动。上层阶级的成员不能完全依靠经济和社会权力来
75 确保他们在任何一场已经出现的公开阶级冲突中获胜。

附　录
社会内聚力和波西米亚丛林：夏季露营中的权力精英

波西米亚丛林是一片面积达2700英亩的原始红杉树林，位于加州北部，旧金山以北75公里的地方。每年，富豪、权贵和他们的嘉宾在那里安营扎寨，共同度过七月的最后两个星期。

这既是一个为富人服务的角鹿社(Elks Club)，也是一个丛林中的互助团体和为老男人们设立的“童子军营”，它拥有一套开幕仪式，以及一个动物图腾——猫头鹰。这片丛林的所有者，是波西米亚俱乐部，它

于1872年在旧金山成立。在其成立后不久,它就开始坚持举办自己的小型露营活动,到19世纪80年代的时候,活动越办越大,并一直持续到今天。

然而,这里并不是一个权力场所,而是一个让权贵们放松、享乐以及结识艺术家、演员和学者的地方。那些受邀而来的艺术家、演员和学者,给这个场合抹上了一层文化和知识的色彩。这并不是一个用来密谋、算计或讨论的秘密场所,不管怎么样,这里的每一个人都在尽情享受,对在这里做那些事情没多大兴趣。那些最为重要的决定,通常都是在我们可以预料到的地方做出的:公司和基金会的会议室、白宫、国会大厅。的确,诚如我在后面将要显示的那样,一些人希望和已经成为共和党政客的人,包括后来成为美国总统的人和前总统,有时会造访波西米亚丛林,但是,他们到那里是为了证明他们是多么优秀,去挖掘潜在的捐款商,或者去吹嘘过去的成就。

那些怀疑权贵们的每一次聚会都带有更深层企图的读者,至少在看到我的证据之前,也许会质疑我的这一主张。在读完我的文章之后,如果还是对我的结论有疑问,我建议阅读一篇精彩的一手说明,它的作者是《侦探》(*Spy*)杂志的一名记者,他在1989年曾偷偷地混入波西米亚丛林的营地中,他拥有充分的动机去向读者描述他亲眼所见的一切。

事实上,每一个对波西米亚丛林做过严肃探讨的作者都承认:尽管他们提供了美国存在一个具有社会内聚力的上层阶级的证据,丛林中的游客们却并无什么恶意。在丛林中露营的,是一群打发时间的人,他们与哥们在一起喝酒,试图找回青春的感觉,有时还常常做一些傻事。作为一种意外后果,这些人确实形成了一种社会内聚力(这也正是我为什么决定研究波西米亚人的第一个原因),但是丛林本身只是一个为权贵们及其嘉宾服务的度假胜地,它为我们提供了一扇窗户,让我们能看见他们与普通美国人大不相同的生活方式。

为什么研究波西米亚丛林？社会内聚力和政策内聚力

既然本书探讨的是权力、政治和社会变迁，而波西米亚丛林又不是一个权力场所，那里的人都烂醉如泥，根本不能密谋什么，那为什么要费神来研究它呢？

这是一个很好的问题，而且，要将研究美国权力结构的各种竞争性理论区别开来，这也是一个很重要的问题。要想回答这个问题，我们需要先回到多元主义者——他们是20世纪最为重要的一群理论家——对阶级支配理论的批判上去。多元主义者嘲笑美国可能存在阶级支配这一观点，他们之所以这么做的原因之一就在于，他们认为，由富人组成的上层阶级过于碎片化以至于无法将权力组织起来；这些富人中的大多数甚至相互之间都不认识。像我这样的理论家所谈论的那些富有的资本家们，只是一串名字而已，并不是什么真实的社会阶级。

所以，我曾一度寻找机会去展示与多元主义者不同的东西。在1970年末的一天，我正准备对一位富有的自由派律师就竞选资助问题进行访谈——你们知道，他是我应该去研究的对象——我意外地发现，在他候见室的架子上，有一份波西米亚俱乐部的会员名单，甚至还有一份更加排他性的太平洋联合俱乐部(Pacific Union Club)的会员名单。我们的访谈十分愉快，而且，很明显，他喜欢讲一些八卦。于是，我问他是否可以复印那些名单。他说，“当然可以”。于是，我复印完，然后赶紧离开。那两份会员名单让我有机会去开始追溯在加州丛林的小屋和帐篷里抵足而眠的那些人的社会背景和企业联系，而我所勾画的“社会内聚力”会比你所能知道的要多得多。

此外，在社会心理学里有一种所谓小群体研究(small-group research)或小群体动力学(small-group dynamics)的文献显示，那些在休闲场合相遇并将其所属群体视为排他性的人，会变得比那些普通群体

中的人更加抱团。情况甚至可以更好:排他性团体中的人更有可能倾听对方的意见并且达成妥协，如果他们需要就某些政策议题勾画出行动方案的话。

简言之，关于波西米亚丛林的研究能够显示社会内聚力是形成政策一致的助手。我喜欢去说,从社会心理学的角度来看,上层阶级是由不断移位的面对面的小群体组成的,他们上午在公司开董事会,下午参加政策讨论团体的会议，晚上在排他性的俱乐部与一些哥们喝酒。当然,最好是,他们中的一些人在某一年里结伴去波西米亚丛林度假。

虽然我的研究在许多圈子里反响很好,但它没有说服所有人,而且还为我增添了一些批判的声音。[①]多元主义者立刻歪曲我的意思,说我是一个阴谋论者、相信政策是在波西米亚丛林里秘密做出的。与此同时,上层阶级并非"粘合在一起的"这一常见的多元主义主张,也开始慢慢地褪色，转而更多地向一般性的主张靠拢——我在本书辅导网站上的其他文章里处理了这一问题(关于"阴谋论",也请参见该网站上的文章)。

一些沉迷在过去里的空想理论家也对这份研究提出了严厉的批判。他们认为我的研究是不重要的和没有意义的。当资本主义的结构性律令使得资本家很好地认识到他们的利益，并且已经准备好去同意那些助长其利益的政府政策时，为什么还要关心作为政策内聚力中要素之一的社会内聚力呢?他们对我的观点并不买账,但我相信,严肃认真地对待与社会内聚力和社会心理学有关的议题是十分必要的。此外,鉴于我认为得克萨斯的石油商和华尔街的银行家需要有一些深交才能够互相信任,于是,那些批判我的左翼人士认为产业之间和地区之间的差别是无关紧要的。

---

① 作者有一本专著探讨了波西米亚丛林，参见 William Domhoff, *The Bohemian Grove and Other Retreats; A Study In Ruling-class Cohesiveness.* (New York: Harper & Row, 1974)。这篇文章是对那本专著的一次回顾、更新和升华。——译注

当少数左翼激进分子抓住我的书不放时，事情变得更糟；他们说在波西米亚丛林中事实上孕育了各种政治上的阴谋。例如，他们认为，原子弹计划就是在丛林中密谋出来的。但这一观点忽视了我在本书中就该议题而阐述的所有重要论点。（一名会员曾询问俱乐部总裁他是否能够在淡季时利用这个地方与一些原子弹规划者进行会谈；当时没有其他的会员在场，也没有人知道这场秘密会面，而且，他们可能在其他地方已经举行过这种会面。）

若干年之后，一些极端的右翼人士也揪住我的书不放，他们的结论是，“焚烧忧虑仪式”（一场并无恶意的表演，是野营的开幕式）事实上促进了恶魔崇拜和同性恋。一名右翼人士甚至暗示在波西米亚丛林里有孩子被用来做祭品。一部杞人忧天的录像和一个网页则报导了这些不可信的和荒谬的主张。

所以现在，我之所以谈论波西米亚丛林，除了之前的原因，还增加了另外的动力：澄清事实。与某些左翼所想的相反，任何在那里发生的政治讨论可能已经在其他更加常见的地方事先讨论过了，比如，餐厅、城中心的男性俱乐部、高尔夫球场、政策议论团体以及董事会会议。与右翼的主张相反，丛林中的活动是没有恶意的。当然，他们确实偶尔会谈论政治，并且凝听前政治领导人和未来政治家的演讲，但是，这种情况与“阴谋论者”所说的政治光谱中的任何一端都并不吻合。关于政治嘉宾，读者可以在“湖边谈话”这一节里了解到更多的信息。

方法论

我使用了4种完全不同的方法将关于波西米亚丛林的故事连接在了一起：成员资格网络分析、历史图书馆中的档案搜寻、与知情者的访谈、在波西米亚丛林及其城中心俱乐部会所里的参与观察。

波西米亚丛林和太平洋联合俱乐部的会员名单是我的起点。如果

波西米亚的会员与太平洋联合俱乐部的没有重叠（后者显然是一个上层阶级的俱乐部），那么，我的研究可能也就停在那里了。但是事实上，它们确实重叠了。此外，两个俱乐部的成员也经常出现在旧金山的《社交名人录》上，这是一本上层阶级的电话号码簿，过去叫做“蓝皮书”（blue book）。虽然我曾经自信地认为，波西米亚丛林是一个上层阶级的场所，但是后来我很快发现，它的许多会员并不是上层阶级的成员——正是其中的原委使得这家俱乐部与众不同。

下一步就是去研究波西米亚俱乐部所有会员参加的社交俱乐部及其政策连接。这一部分的研究显示，许多波西米亚会员都是企业的领导、政策研制团体的成员、智库和民意团体的理事，以及遍布全国各地的其他俱乐部的会员。我们以这 30 种不同类型的组织中相互交叠的会员为基础，建立了一个大型的矩阵。我们用一个支持“网络分析”的程序对它们的“中心性”进行了研究，结果发现波西米亚俱乐部排在第 11 位（表 3.4）。

就社会结构来说，这种“中心性”分析是波西米亚研究的核心。但是，要想探究社会内聚力和社会心理状态，就有必要知道俱乐部更多的情况，比如它的历史和当前的活动。于是我去了各种图书馆，尤其是独立的历史图书馆，那里满是上层阶级的大事记，而不是什么学术书籍。在那里，我找到了这个俱乐部的早期历史，与它在一起的，是一些特殊营地的历史和关于“焚烧忧虑”仪式的文本。这是一笔丰富的资源。于是，和其他资源一道，我能够将 19 世纪波西米亚会员的名单与其他俱乐部和组织的会员名单放到一起进行核对，从而了解更多与这些创始会员社会出身有关的信息。

在这项研究中，知情者扮演了重要的角色。我在圣塔克鲁兹询问了每一个对这个协会多少有些了解的人（圣塔克鲁兹离波西米亚丛林只有 150 公里），并且很快找到了一些学生，他们认识一些曾经在那里工

表 3.4 30 个组织的"中心性"排名

组织的名称	组织的类型	中心性得分(0—1 分)
1. 商业委员会(Business Council)	政策研制团体	0.95
2. 经济发展委员会 (Committee for Economic Development)	政策研制团体	0.91
3. "沟通会所"(Links Club)(纽约)	社交俱乐部	0.80
4. 经济咨商局(Conference Board)	政策研制团体	0.77
5. 广告委员会(Advertising Council)	民意塑造团体	0.73
6. 外交关系委员会(Council on Foreign Relations)	政策研制团体	0.68
7. 太平洋联合俱乐部(Pacific Union)(旧金山)	社交俱乐部	0.67
8. 芝加哥俱乐部(Chicago Club)	社交俱乐部	0.65
9. 布鲁金斯学会(Brookings Institution)	智库	0.65
10. 美国人协会(American Assembly)	政策研制团体	0.65
11. 波西米亚俱乐部(Bohemian Club)(旧金山)	社交俱乐部	0.62
12. 世纪协会(Century Association)(纽约)	社交俱乐部	0.48
13. 加利福尼亚俱乐部 (California Club)(洛杉矶)	社交俱乐部	0.46
14. 美国农业基金会 (Foundation For American Agriculture)	智库	0.45
15. 底特律俱乐部(Detroit Club)(底特律)	社交俱乐部	0.44
16. 全国规划协会(National Planning Association)	政策研制团体	0.36
17. 鹰湖俱乐部(Eagle Lake)(休斯顿)	社交俱乐部	0.33
18. 全国市政联盟(National. Municipal League)	政策研制团体	0.33
19. 萨默塞特俱乐部(Somerset Club)(波士顿)	社交俱乐部	0.32
20. 牧场工人之家(Rancheros Visitadores)(圣巴巴拉)	社交俱乐部	0.26
21. 全国制造商协会 (National Association of Manufacturers)	商会	0.25
22. 农场电影基金会(Farm Film Foundation)	民意塑造团体	0.22
23. 4H 顾问委员会(4-H Advisory Committee)	民意塑造团体	0.21
24. 山麓力量高尔夫球俱乐部(Piedmont Driving)(亚特兰大)	社交俱乐部	0.21
25. 农场委员会商会 (Chamber of Commerce Farm Committee)	政策研制团体	0.18
26. 农场基金会(Farm Foundation)	智库	0.13
27. 全美农场—城市委员会(National Farm-City Council)	民意塑造团体	0.11
28. 汉莫尼俱乐部(Harmonie Club)(纽约)	社交俱乐部	0.08
29. 美国农场社团联合会(American Farm Bureau Federation)	商会	0.08
30. 德意志俱乐部(German Club)(里士满)	社交俱乐部	0.03

资料来源:G. William Domhoff, "Social Clubs, Policy-planning Groups, and Corporations: A Network Study of Ruling-class Cohesiveness," The Insurgent Sociologist, Vo. 5, No. 3, 1975, p. 178.

作过的其他学生；我还认识了一些朋友，他们有朋友曾经在那里做过表演会员（performing members），这种会员缴纳打折了的手续费，换来在丛林里表演休闲娱乐节目的许可。就在我即将完成研究的时候，我了解到我在圣塔克鲁兹的一个熟人曾经是波西米亚的会员。通过补充少许的细节，他为该研究最后观点的形成做出了极大的贡献。例如，他告诉我有一个叫“毒橡树”（Poison Oak）的营地，提供一种叫做“公牛球午宴”（Bulls' Balls Lunch）的午餐，在那里，每一个人都跑过来享用烤牛睾丸，而这些牛睾丸，则是向邻近的加州弗雷斯诺市（Fresno）的一名大农场主购买的。另一个营地则收集温和的情色图书。

另一个珍贵的知情者，是一名留长发的伯克利研究生。我于上午9点左右抵达他在奥克兰的家，他在与我交谈时十分不安。我们没谈多久，他就问我想不想整两口酒。我其实并不想，但是我感到进退两难：如果我说“不”的话，也许他会更加不信任我。于是我说“好”，然后他领我来到一个壁橱的大抽屉前，在那里，他竟然有一个“藏宝之处”，里面收藏着各种不同品质的酒。我们各自喝了不少烈度的混酒，然后他突然说，剩下的都归我了。我努力装酷，但是很快我就思绪混乱，搞不清他到底在说什么了。于是，每隔几分钟我就借口去一次卫生间，在那里，我拧自己的手和胳膊让自己清醒起来，往自己的脸上泼凉水，往自己脸上打巴掌，做深呼吸。虽然我最终理解了大部分他说的内容，而且他所说的东西绝对非常非常有用，但是我的笔记也已经是龙飞凤舞了。

正是从这个知情者那里，我第一次了解到“焚烧忧虑仪式”在会员眼中是多么重要的一件事情。现在我知道了，我过去在斯坦福大学图书馆里找到的关于该仪式的手稿是多么重要。在我们谈话刚开始的时候，他曾向我提过这个仪式，但是我匆忙跳过去了，因为我想在进入细节之前先对整个露营活动有一番理解，然后再回到这个议题上来。但是，当我回头重新提到“焚烧忧虑仪式”的时候，他却决定不再给我提供更多的信息了，因为他知道，这个仪式对会员来说实在意味着太多的东西。

他说他想尊重大家对这个仪式的骄傲感。不过，他已经告诉了我需要知道的东西——这个仪式在他们心中很重要。

3 个我朋友的朋友曾带我去城中心的波西米亚俱乐部会所[①]吃午餐。他们没有人知道我认识其他知情者。第二次和第三次去的时候，我都被问道以前是否来过这里。而我每次都善意地撒了点小谎。这使得我多了两次机会来参观这栋地上四层、地下两层的小楼。每一次一离开东道主，我就赶紧坐下来，记下我所能记住的每一个细节。

后来，一个朋友的朋友带我到丛林里参加被称之为“六月野餐”(June Picnic)或“女士节”(Ladies' Day)的活动。这个人是一位建筑师，能够把见到的一切速描下来。他为我把“焚烧忧虑仪式”和“大狂欢”阶段的场景画了下来。在丛林里的一个人工湖边，我看见了那个强有力的猫头鹰雕像(我在“焚烧忧虑仪式”这一节里会有介绍)，以及在那里可以看到的其他东西。我向那些开着有轨电车在丛林里带人参观的学生问了许多问题。一个学生说，要想理解波西米亚丛林，最好的一个办法就是想象加州伯克利分校的大学生联谊会体制被搬到了红杉林的野营中。我在自己的书里引用了这句话。在这次参观期间，我还得到了好几张明信片，上面有野营的照片。

在这项研究的早期，我曾要求进行采访，从而与俱乐部的领导们建立“正式”的联系，但是他们甚至理都不理我，也许希望这样能让我放弃和走人吧。不过最终他们想必是得到了我研究的风声，因为有一天我接到了一个电话，打电话的人是一个相对年轻的家伙(相对于其他波西米亚会员而言)，大约 40 来岁。他是某个委员会的头，说他很高兴能和我谈一谈。很明显，他们担心我也许会传播错误的信息，所以倒不如直接和我谈谈更好。于是，我去了城里的会所，开始我另一回的“第一次”参观。这个人关心的问题有两点：一是我会不会提到该俱乐部还没有黑人

① 波西米亚俱乐部在城中心有一个会所，同时在城外买下了一片丛林。——译注

会员，二是我会不会夸大丛林附近从事卖淫活动的人的数量。关于第一点，他说很快就会有一两个黑人会员加入，至于第二点，我已经从当地的新闻记者那里得知，卖淫的人数并没有风传的那么多。整个事情中最让人发笑的是，首先，直到一两年前该俱乐部都没有一个犹太人，他竟然丝毫不感到羞耻，而且，他轻而易举地接受了一些反犹太人的批评，而当时(那是20世纪70年代末)第一位犹太候选人正在提交他的入会申请；第二，他向我谈到了丛林里人们酗酒总量，对这个俱乐部来说，这并不是什么令人印象深刻的广告。

所以，这是一项“多重方法”的研究。如果我没有获得那些会员名单，在做这项研究时我也不会觉得很烦扰，但是，如果我没有去历史图书馆查阅资料，与知情者交谈并且参观波西米亚丛林的话，这项研究将不会像现在这么有趣。

波西米亚俱乐部的历史及其丛林露营

波西米亚俱乐部于1872年早春成立，其创立者是一小群旧金山的记者、作家、演员和律师，他们希望有一个地方可以去欣赏艺术品，并且把那些对艺术表演有兴趣爱好的人聚到一起。他们是一伙生气勃勃的年轻人，他们所在的那个还不大的城市，也仍然十分年轻，沉浸在一种乐观进取的精神当中；而这种精神的基础，则是“淘金热”(Gold Rush)，以及与东方通商的可能性——自加利福尼亚于1850年并入美利坚合众国以来，许多新的机会已经到来了。

不过，即使在一开始，这个俱乐部也吸收了一些对艺术品“有鉴赏力”的人，也就是那些创立者在商界里的一些哥们。正如一名富有的创立者在他的回忆录里写到的那样，“很明显，没有了钱，即使占有了天资，这个俱乐部也不能维系下去。”所以，俱乐部的创立者们决定，俱乐

部必须吸收那些“既有钱,又有‘大脑’的人”。多亏了这个决定,他继续写道,“如何让我们永远获得成功这一问题得到了解决”。

不过,与人们经常声称的相反,这个由艺术家组成的俱乐部在随后不久并没有被富人们“收购”。波西米亚俱乐部在一开始是一个精英性的社交俱乐部,而且在当时,旧金山人也是这样看待它的。这家俱乐部很快就有了好几百名会员,他们热衷于参加由其发起的各种数目繁多的戏剧表演、音乐会和喜剧节目。

旧金山一些最富有的人对他们的会员资格感到十分受用。虽然它的地位还没有达到太平洋联合俱乐部的高度,但是它已经被《精英指南》(*Elite Directory*,1879)、《旧金山蓝皮书》(*the San Francisco Blue Book*,1888)、《我们的社团蓝皮书》(*Our Society Blue Book*,1894—1895)以及当时其他的社交名流录收录。到了1879年的时候,在排他性的太平洋联合俱乐部中,每7个会员里就有一个人同时也是波西米亚俱乐部的会员,到了1894和1906年时,这一数字则分别上涨到了1/5和1/4。到了1907年时,位于旧金山的加州历史会社(California Historical Society)第一次制作了旧金山年度《社交名流录》的副本,波西米亚俱乐部的本地会员中,有31%的人榜上有名。

正是从那个时候起,人们之间开始不断出现善意的争论,涉及到艺术家和商人之间的差别。例如,有少数人对俱乐部的名称提出反对意见,因为至少对一部分人来说,“波西米亚人”这个名字意指不负责任的、不守传统的、放浪的人,并不十分值得尊重。这种印象来自于一条十分古老的法国民间信仰,认为欧洲的吉普赛人一开始来自于波西米亚国。不过,19世纪50年代,当一帮美国艺术家们混迹于巴黎的咖啡馆、寻找一种生活方式的时候,他们看到了这个词。他们回到美国以后,画了一幅画,描绘的正是巴黎的波西米亚主义(Parisian Bohemianism),从此以后,美国的艺术家和大学生对巴黎的艺术家聚居区羡慕万分。

所以,新波西米亚俱乐部指的是巴黎和纽约艺术家意义上的“波西

米亚人”。正如那些创立者在他们的致辞中指出的那样，它将成为一个“促进新闻记者和其他作家、艺术家、演员、音乐家进行社会和文化交往的地方，不管他们是专业人士，还是业余爱好者。其他没有被纳入这个名单的各界人士，如果拥有关于高雅文学和艺术的知识和鉴赏力，也会被认为可以获得会员资格”。

没过多久，这个俱乐部就开始举办小型夏令远足活动，并最终发展成为波西米亚丛林里的露营。1873 年夏天，有几个会员从苏萨利托渡口(Sausalito Ferry)走到马林县(Marin County)迷人的苏萨利托小镇去享受午后野餐，到了 1878 年时，他们已经将这种旅行变成了一种日间盛会。慢慢地，一天变成了一周，而远足的地点，则达到了更北的圣罗莎县(Santa Rosa County)一个当时被叫做米克丛林(Meeker's Grove)的地方，在那里，“焚烧忧虑仪式”于 1880 年首次上演。在整个 19 世纪 80 年代，俱乐部的会员们只是租用米克丛林作为他们远足的地点，有一年甚至去的是附近另外一个景区。

但是，到了 19 世纪 90 年代，当米克先生准备将他的红杉林卖给附近一家木材厂的时候，波西米亚俱乐部的会员们觉得，这片丛林对他们来说意义实在是十分重大，他们不舍得放弃。于是，他们决定把它买下。当时的成交量仅仅是 160 英亩。在接下来的几年里，他们又多购买了 120 英亩。当 1913 年一个房地产开发项目在附近地区启动以后，俱乐部转而通过越来越多地购买好几百英亩的森林来阻止这场“威胁性的入侵”。在好几十年的时间里，土地的购买一直在继续，最终在 1944 年达到了现在的规模——2700 英亩。

现有的仪式和表演到了 19 世纪 90 年代都已经全部确立了。当时的好几家杂志都对这一场面进行过描写，强调的是它的文化维度。当有贵人来城市参观时，他们总被带到丛林里游览。1905 年，一家都市报就

及时地报导了泰迪·罗斯福(Teddy Roosevelt)总统[1]及其家人的一次参观活动。

在19世纪晚期,波西米亚俱乐部曾费尽心思地想确立它与"真正的波西米亚主义"之间的纽带。后来成为西海岸波西米亚主义"教父"的安布罗斯·毕尔斯(Ambrose Bierce)——他是"半经典著作"《魔鬼辞典》(*The Devil's Dictionary*)的作者——正是俱乐部的发起会员之一,虽然当时他在会员名单上的身份还是联邦铸币厂的雇员。诗人查尔斯·沃伦·斯托达德(Charles Warren Stoddard)的情况也是这样,1876年他因陪伴纽约所谓的"波西米亚皇后"艾达·克莱尔(Ada Clare)到夏威夷观光旅游而名声大振。作家布莱特·哈特(Bret Harte)和马克·吐温(Mark Twain)则是该俱乐部的名誉会员。一名叫做乔治·斯特林(George Sterling)的成功的房地产商,在他的兴趣点转向诗歌艺术之后,于1904年加入该俱乐部并成为西部波西米亚主义的一名领袖。甚至有社会主义倾向的作家杰克·伦敦(Jack London)——他反对将波西米亚人贴上"流浪者"的标签——也于世纪之交被接纳成为会员,虽然有会员对他的激进观点以及总是打着平滑的长领带,穿着奇特的白丝绸衬衫表示过某种关注。[2]

与此同时,艺术家和商业领袖之间的戏谑也在继续,其基础,则是人们通常都会有的倾向:将"过去的好日子"浪漫化。在1880年,也就是在俱乐部建立仅仅8年之后,一群作家和画家就开始抗议道,"今日之日已非昨日之日,商业主义已经把艺术品位冲淡了,这里的椅子太舒适,食物太奢侈,真正的波西米亚精神已死"。到了世纪之交的时候,一

① 泰迪·罗斯福即西奥多·罗斯福,泰迪是他的昵称,在美国深受欢迎的泰迪熊玩具的得名,也与这位"进步主义"的总统有关。——译注

② 安布罗斯·毕尔斯是19世纪末20世纪初美国短篇小说家,其"辛辣毕尔斯"的绰号至今仍在美国家喻户晓;布莱特?哈特擅长用短篇小说的形式描写了西部淘金者的生活,被称为"西部幽默小说家",代表作是《咆哮营的幸运儿及其他短篇》。——译注

名早期的会员在一本关于"早期波西米亚"的小册子里，以匿名的形式对这种精神上的变化进行了谴责，他写道："作为一个波西米亚人的俱乐部，金钱—社交因素的进入并没有给俱乐部带来什么好处，"现在这个俱乐部"在社交上的强烈愿望，意味着天赋的死亡，和一大堆僵化的平庸之才"。

至此，对本文来说，这方面的素材已经介绍得足够多了。我们之所以花这么多篇幅讲述波西米亚俱乐部那段并不算长的历史，是因为和所有的掌故一样，它的来龙去脉值得细细回味。

城里的"俱乐部会所"

波西米亚俱乐部在城里有一个"俱乐部会所"(clubhouse)，那是他们活动的主要基地。这是一栋壮观的六层建筑，离城里的金融区只有几个街区。除了运动器材之外，它包含了所有上层阶级俱乐部都会有的便利设施。要想追求更多活跃的活动，比如游泳，人们就必须成为隔壁的"奥林匹克俱乐部"(Olympic Club)的会员，或者向上走几个街区，去参加太平洋联合俱乐部。

俱乐部会所的一层(main floor)有一间传统的、配有真皮座椅的超大型阅览室，就像从《纽约人》(*The New Yorker*)杂志中传统的俱乐部爱好者漫画里跑出来的一样。阅览室里有来自世界各地的报纸和杂志，台座或桌子上摆着小雕塑，天花板是圆拱形的，地上铺着豪华的东方地毯，而里面的会员则在读着他们的华尔街杂志。"这里的氛围就和在教堂里差不多"，一位非商人的会员如此评价道。

这层还有一间同样大小的棋牌室，在那里，人们可以每四个人围坐在一张绿色的小桌子前，满足他们的赌博激情。在午餐时间里，会员们往往会在那里玩上一把。不过，这层最让人感到骄傲的地方，却是"卡通屋"("cartoon room")。这是一间非常大的酒吧，配有钢琴和小舞台，而它的装饰品，则是由过去俱乐部里著名的艺术家们创作的画作、招贴、海

报和卡通画。骰子就在吧台上,很容易拿到,这样就可以随时满足那些绅士们的赌博冲动,好让赌博的结果来决定谁为今天的酒水买单。在吧台上方的窗户上,有一幅猫头鹰的画像。猫头鹰正是波西米亚俱乐部的动物图腾,因为它聪明,在夜间活动,小心谨慎。走出"卡通屋",是一条不长的艺术走廊。走廊里的小型展览总是经常更换,当然,它们反映的都是俱乐部荣誉会员的作品。

一间非常大的餐厅和资料室占据了二楼的空间。餐厅既提供日常的午餐,也用做周四晚上俱乐部定期娱乐表演的场所。对好几代人来说,周四晚上在全国各地都是"未婚女子休闲之夜",这也是上层阶级"全国性"的一个细微的但明显的标志。在同一层,还有一间稍小一些的屋子,叫做"丛林屋"(Grove Room)。它的墙上贴满了美丽的壁画,描绘的是丛林中心的景色。这间屋子用来举办更加私人性的午餐会和派对。

为了举办超大型派对、颁奖晚会和舞会,俱乐部在地下一层设有接待室和宴会厅。这些房间和它外面长长的艺术走廊一道,有时候会被会员租来举办私人派对和婚礼宴会。俱乐部会所的地下二层,是一个有611个座位的剧场,每年最大的文艺表演都会在这里定期举行。这个剧场还一直被用来排练在丛林里将会上演的节目,并供管弦乐队和其他乐队使用。在剧场的后面,有一家卖舞台装置的商店,还有各种服饰间和化妆间。

俱乐部会所的最高两层是许多小型会议室、预演室和若干间小套房,它们通常租给长期的老会员或者在旧金山短期停留的外地会员。顶层则是一个有玻璃罩的日光天台。

董事和委员会

负责管理波西米亚俱乐部的,是一个由15名董事组成的委员会,这些董事由合格的会员从正式会员中选举产生。当然,这些董事

自己不会怎么去管那些日常事务。为了执行他们的意志，他们雇用了一位经理人，由他来负责管理一大群厨师、侍应生、工匠和体力劳动者。

与大多数在美国的组织一样，俱乐部是通过一系列半自主性的委员会来运转的，而董事会的职责则是任免这些委员会的成员。其中，娱乐委员会(Jinks Committee)负责展览和演出，丛林委员会负责维护丛林，客房和餐饮委员会指导宴会事宜，另外还有艺术委员会、图书委员会和会员资格委员会。

也许最有趣的工作是在“红酒委员会”。该委员会每年举行大约5次“工作”会议。据一份年报显示，那一年该委员会品尝了35种新酒，但只接受了10种作为俱乐部的储藏，而那里已经收藏了超过125种不同的红酒。该委员会同时还要确保储备3500瓶红酒，好让丛林露营时的会员和嘉宾尽情享用。多年以来，该委员会的负责人一直是世界上红酒和酿酒过程方面最重要的权威，他就是加州大学研究葡萄栽植问题的教授戴维斯。

丛林委员会则组建于1900年，当时该俱乐部最终买下了那块自1880年起就用来为其会员提供露营的土地。丛林委员会必须监督树林里已经增加的众多建筑的维护状况，包括那座1904年时临湖而建的美丽建筑——丛林会所。此外，他们还得不断地扩大停车场、挖深水井、为各个医务所补给药品(例如，在1970年，一共有370人为了一点小毛病或其他什么症状到医务所做过诊断，不过其中有两人死亡，一个是在丛林里，另一个是在赶回旧金山的救护车里)。该委员会还必须得为诸如春季狂欢(一种周末娱乐活动)、六月远足(届时会员将携他们的夫人一道在丛林里度过周末的午后时光)这样的活动以及会员的私人派对做好准备。有上千人会到丛林里游览，他们在各个宿营地之间穿梭去参加各种盛会。

娱乐委员会与客房和餐饮委员会则有一个共同的关注点：尽可能

地扩大午餐会和娱乐表演的吸引力从而吸取资金。随着成本逐年增长，俱乐部担心财政会出现赤字。“简而言之，我们需要更多的人在午餐时间里利用我们的场所，”客房和餐饮委员会在一份年度报告中这样写道，“出于各种原因，我们在午餐上的营业额已经下降。新委员会在未来将在这方面付出更大的努力。我们相信，我们将让会员更经常性地来我们的俱乐部享用午餐。”

娱乐委员会也一直在担心它在城里俱乐部会所举办的活动的出席情况。“他们必须达到最低的出席人数，否则他们就会有麻烦”，一位与该委员会关系密切的知情者这样告诉我。他们的问题往往是：某个特定的节目或表演是不是吸引人？晚宴和酒会能不能达到400人出席？简言之，波西米亚俱乐部是一个很大的机构，它有自己的需要。领导人们必须发明各种方式吸引会员们更多地到俱乐部来，因此他们需要能够实现这一目标的机构。俱乐部不仅仅只是为其会员的需要服务，现在，会员们也必须为俱乐部的需要出力了。

成为会员

会员资格委员会是波西米亚俱乐部主要的把关者，因为会员资格只有通过邀请才能获得。潜在的会员必须至少由俱乐部两名常驻会员提名，提名者必须为被提名者的品质进行担保，并且对那些能够使其成为一名“好波西米亚人”的资质进行描述——不过，当荣誉性的非正式会员达到退休年龄的时候，他们可以就非正式会员资格(associate membership)进行提名，这就意味着，新的从事表演活动的会员可以迅速得到补充。就正式会员的申请来说，有希望的候选人会从他的提名者那里拿到一张会员申请表，然后必须把它填完。表格上需要填写的内容，都是提交任何一种申请时所必需的普通信息，比如贷款和执照信息，另外还有一些附属内容，比如妻子的原名、自己的商业或职业纽带、在其他俱乐部的会员资格，以及在波西米亚俱乐部里认识的5名会员的姓

名。然后，有希望的候选人把会员申请表返还给他的第一个提名者，后者会在表格上填写候选人在“音乐、演讲、文学、艺术或历史方面才能”的信息。提名者还要提供3位他所认识的俱乐部会员的姓名，这3个人对被提名者的情况也要熟悉。接下来，申请表被传给第二个提名者，他要回答与第一个提名者相同的问题，但是需要列出5名认识申请者的俱乐部会员的姓名。

然后，候选人通过预约，与会员资格委员会的成员单独见面。他依次接受商业或法律方面的质询，他会被问到为什么想成为波西米亚俱乐部的会员，甚至会被要求做一番讲演：对他来说，一个“好波西米亚人”意味着什么。

与此同时，会员资格委员会根据候选人及其推荐人的建议，从熟知候选人的俱乐部会员中征求推荐信。该委员会每个月都会在所有俱乐部会员中发布一则通知，上面列出了所有正在接受会员资格审查的人员的名单，并号召所有会员发表他们对其中任何一个人的任何意见（积极的或消极的）。通知上会列出候选人的姓名、年龄、职业和推荐人。最终，在经过严格的筛选之后，该委员会开始投票。如果某个候选人要想成功，他就必须获得会员资格委员会11名委员中的至少9票。如果有3张否决票的话，他就不得不至少再隔3年才能提交下一次的申请。

然而，获得必需的选票并不能使一个人自动成为会员，因为还有一份很长的“等候名单”（waiting list）。有好几百个合格的候选人在等待成为正式的常驻会员（regular resident member）。我就曾与一名在等待了十多年之后才成为正式会员的人作过交谈。

新的非正式会员在要求他们的合法席位时则不会遇到什么麻烦——对这些有一技之长的人来说，不存在什么等候名单。“如果你是一块娱乐的料子，也就是说如果你会在丛林的节目和演出中从事创作或表演的话，那么你就会很快地获得你的权利。”一位对娱乐机构的运

转很熟悉的知情者如是说。俱乐部要不断地寻找娱乐素材，这毫不奇怪。那些具有特长的非正式会员不仅要准备为期两周的露营，而且在从十月到第二年五月的每个星期四的晚上都必须表演节目。俱乐部的手册上这样写道："在过去几年里，俱乐部对特长会员的需求有了极大增长，这是由于露营期间要举办3项主要活动以及12个营火晚会或相关项目，而且，城里的俱乐部会所要举办20场或更多的周四晚间活动，其中有5到6场是重要活动。"

尽管我们只是对俱乐部及其活动做了一番简要的概述，但是这已经清楚地显示，俱乐部是一年12个月24小时全力运转的。正如俱乐部最近的一名主席过去常常在他给新会员的祝贺信里说的那样："你所加入的不仅仅是一个俱乐部，而是一种生活方式。"

焚烧忧虑仪式

从林露营中最精彩的部分，是一场叫做"焚烧忧虑"的开幕仪式。在仪式中，露营者被允许去忘记他们在世间的义务和责任，去尽情享受美好的时光，就像在过去年轻时看上去无忧无虑的那样。虽然这一仪式非常复杂，而且拥有悠久的传统，但是读者在一开始必须知道的是，与某些阴谋论理论家所声称的相反，它是一种并没有什么深刻或严肃含义的嬉耍，是对各种仪式的揶揄。它只是如它所声称的那样，是一种让每一个人都放松下来，去尽情享受的方式。整个仪式的情节大概是这样展开的：

"男生们"在离七月中旬最近的周六抵达波西米亚丛林，来参加为期两周的露营。事实上，虽然露营包括三个周末，但他们中的大多数只会在那里度过其中的一个或两个。他们从全国各地坐喷气式飞机抵达附近的圣罗莎(Santa Rosa)机场，或者从旧金山驱车前来。当他们抵达时，他们首先在自己的营地里安顿下来，然后串门去拜访老朋友。那天晚上，他们会在一个巨大的露天场所一起享受第一顿晚餐。他们凝听华

丽的欢迎演讲，他们向俱乐部里拥有 40 年或以上经历的“老卫士”欢呼，他们向在去年“落叶归根”的逝者致敬。

但是那一晚的亮点，是“焚烧忧虑仪式”，它将人们带入到露营的情绪之中。整个仪式都很精美。仪式的剧本每年只是略有不同。它同时也是一种表演，亦即对宗教仪式的一种模仿——不过尽管如此，它仍然是一种宗教仪式。后现代主义者也许会把它称之为一种“元仪式”。它想要突显出的是，这场露营是一段为了追求休闲、畅饮和娱乐的时光，它让人们回到了年轻时在夏令营里的日子。

为了获得那种身临其境的感觉，请你想象自己正舒服地坐在一个美丽的露天晚宴大厅里。此时正值傍晚，七月的晴朗气息让人身心愉悦。黄昏已经降临，你刚刚享用完一顿丰盛的晚餐，带着你的饮料安静地坐着，凝听着怀旧的欢迎演讲，室外上百个宴会桌上都挂着双手柄的煤气灯，这些灯轻轻地摇曳着，它们投掷下来的柔和的灯光和奇异的阴影，让你乐在其中。

一大群人在旧金山以北 75 公里的红杉树林里举办这样的集会已经有上百年的传统了，而你则是他们中的一分子。这不是一般的集会，因为你是工业巨头、著名的电视明星、银行家、著名艺术家，或者，也许是总统内阁中的一员。1500 名男性从全国各地聚集到这里(女性不可以前来)，为的就是参加这场为富人和名流举办的每年一度的露营活动，而你，则是其中之一。你即将参加的，是一场奇怪的仪式，自 1880 年以来，波西米亚丛林里的每一次聚会上它都会上演：

在临近晚宴区的一处没有树荫的山腰上，传来了低沉和忧伤的哀乐。当你把头转到那个方向时，就会模模糊糊地看见几个人的轮廓。他们戴着红点头巾，穿着红色长袍，有的人在演奏哀乐，有的人举着长长的火把，在黑暗的森林里，这些火把的火焰组成了一道壮观的景色。

当队伍接近晚宴的人群时，那些模糊的人物也变得更加清晰起来，

人们的注意力这时放到了几个先前没有留意的人的身上。他们正在搬运一个很大的木头箱子。再近一点观察，你会发现箱子变成了一个敞开的棺材，棺材里面是一具“尸体”，乍看上去足可以以假乱真，当然，它只是一个仿制品，是用黑色的平纹细布将一段木质骨骼包裹起来制成的。这具尸体指的就是“忧虑”，象征着那些重要人物在他们的日常生活中被认为必须去承受的忧虑和苦痛。在波西米亚丛林为期两周的野营活动中，人们要在第一个周六的晚上将“郁悒的忧虑先生”(Mr. Dull Care)烧成灰烬。

这个队列现在正缓慢地通过晚宴区，晚宴区里的人开始排着队，跟在戴着头巾的祭司和护柩者的后面，护送着“忧虑的尸体”走向它最终的归宿。整个游行队伍(大部分是白人和中老年人)沿着一条道路，向一个风景如画的小湖前进，这个小湖，也是波西米亚俱乐部提供的另一处森林景观。

大约五分钟以后，这些人抵达了他们的新地点。刚到湖边，那些祭司和“忧虑的尸体”就在右手边消失了，在那个方向，有一个非常大的正对着湖泊的祭坛。伴随着他们的，除了林区里的各种声音，还有一个由250人组成的阵容，包括长者、持火炬的人、湖岸巡逻队员、火器照看者、物品管理员。

负责这一戏剧性场面主要部分的，是俱乐部的“非正式会员”或“表演会员”——他们都是具备音乐、戏剧、艺术或文学特长的中产阶级男性。不过有时候，一些非常重要的人物也会在其中扮演一些跑龙套的角色，以显示他们在波西米亚丛林时仅仅是群体中的普通一员。他们“为波西米亚手持长矛”，这意味着他们正在努力地扮演自己的角色，为大家提供开心的消遣和玩笑。

如果这是在1996年，有3个“手持长矛”的人——他们是前总统乔治·布什、演员克林特·伊斯特伍德(Clint Eastwood)以及新闻主播中的传奇人物沃尔特·克朗凯(Walter Cronkite)——还会扮演一些附加的小角

色："湖边的青蛙"。他们就像20世纪90年代美国一则著名电视广告"Bud-WEI-ser"中的青蛙那样叫着，只不过他们发出的声音是"cre-MAY-shun, cre-MAY-shun, cre-MAY-shun"而已。[①]

其他的随行者，一边轻声地交谈和评价丛林里再次呈现出的完美气候，一边移到左侧，这样他们就可以从湖另一侧的一片绿地那里观赏整个仪式。他们手里端着酒水，站在离祭坛大约50到100码的地方，祭坛上方大约30到40英尺处，隐隐约约有一个猫头鹰形状的巨大雕塑，它的水泥外壳上覆盖着原始的绿色苔藓。猫头鹰正是波西米亚的动物图腾，不仅在湖边有，而且在丛林里到处都是，甚至连玻璃瓶、咖啡杯、信纸上都有它的标志。

就在观众们围着湖边坐下来的同时，祭司们和他们的随从又继续走了200到300码的路程，越过祭坛，来到一处码头。在那里，棺材被小心地转移上了"忧虑渡船"，稍晚一些，它将在仪式中承载着"忧虑"的尸体登上祭坛。渡船上刚刚装上东西，火把就被熄灭了，哀乐声也停止了。湖对岸观众的注意力也随之慢慢地回到猫头鹰神龛那里。在这个神龛的底部，有一盏"友谊之灯"，它散发出柔和的光，把神龛照亮。

火葬？一个叫做"无趣的忧虑"的家伙？一位美国前总统竟然扮演一只青蛙的角色，而且还叫着"cre-MAY-shun"？还有一只动物图腾和"友谊之灯"？奇怪吧，但这些都是事实。你下面将要看到的图景，将展示所有的这一切是多么怀旧和传统。

这时，以前看过仪式表演的人会用胳膊肘轻轻地推你，提醒你注意猫头鹰旁边的那一大片红杉树林。片刻之后，一支藏在幕后的合唱队开始演唱"林区之音"。接着，一束聚光灯打到了一棵你已正在留意的树上，然后从那里冒出来一个"树神"（"树的灵魂"），根据希腊神话，这个

① 在百威啤酒的一则广告中，有只青蛙像打酒嗝般地念出Bud-wei-ser，给观众留下深刻印象，在全美变成民众逗趣的流行用语。布什他们发出的声音，意思是"火葬"。——译注

树神的生命是与它所栖生的树紧密联系在一起的。树神开始唱歌，告诉他们，只要这些树在丛林里存在，这些美景、力量与和平就属于他们。它唱道，“木质庙宇走廊”的建造是“为了让你愉悦”，恳请波西米亚人“抛弃昨日的忧伤”，“将你的痛苦付之一炬，与神树和丛林的灵魂一样强健”。

随着这首情绪高涨的歌曲的结束，树神回到了它的树身之中，合唱队安静下来，打在树上的灯光也慢慢熄灭，只有月亮和星星的自然之光。现在，该是大祭司和他的众多扈从们登上猫头鹰前面那个大舞台的时候了。

“猫头鹰居住在他枝繁叶茂的神庙中，”大祭司吟咏道，“让丛林中的一切在他面前致敬吧。”大祭司恳求观众们表现出深受鼓舞的样子和敬畏之情，让他们留意到这里是波西米亚的圣地。接下来，大祭司援引了俱乐部的箴言：“辛勤纺织的蜘蛛们，不要到这里来！”(Weaving spiders, come not here!)——这是莎士比亚《仲夏夜之梦》里的一句话——这句话用在这里被认为是警告会员们不要谈论生意和尘世，而是把注意力放到艺术、文学和波西米亚丛林里的欢乐上。

然后，大祭司走下三级大台阶，来到湖边。在那里，他做了一番华丽的演讲，称赞湖水的涟漪、鸟儿的歌声、森林的根基和夜晚的凉风。他再一次呼唤会员们放弃平常的忧虑，“向尘世中的忧愁挥手，让生活中的忧虑随风而去”。第二个和第三个祭司接着开始回顾那些热爱波西米亚丛林的已故朋友，而大祭司则仍然在做着另一个感情奔放的演讲，其要点是：“伟大的自然”是“疲惫心灵的避难所”和“受伤胸怀的灵丹妙药”。

这时节奏开始加快。合唱队唱了一会歌之后，大祭司突然宣布：“我们的火葬柴堆期待着忧虑尸体的到来！”渡船码头那里响起了号角声。人们注意到，那艘正面装饰得十分漂亮的、承载着“忧虑”尸体的渡船，开始沿着一条不长的通道向神龛驶来，一路上，都有 barcarole 的音乐声相伴随——barcarole 正是威尼斯的平底船夫在水巷中摆渡时唱的歌。听

着这首船歌，人们就会更加清楚地认识到，在满心欢喜地发展出这种宗教仪式的长期历史中，波西米亚人从世界各地借用了多少额外的和细小的文化元素。

棺材在祭坛的台阶边停了下来。大祭司将“美好”的敌人，亦即“郁悒的忧虑”臭骂了一顿。他高喊道：“点火！”然后18个壮汉持着火炬走了进来。祭司的助手们迅速地抓住棺材，把它高高举过头顶，得意洋洋地抬到神力强大的猫头鹰前面的柴堆上。看上去“忧虑”很快就要被大火吞灭了。

然而现在还不是时候。突然之间响起了一声惊雷，大风刮起。从湖上方的山岗处，传下响亮的轰鸣声和丑陋的笑声。聚光灯打到了山腰中部的一棵死树上，“忧虑”自己则发出了雷鸣般的怒吼：

> 愚蠢啊！愚蠢啊！愚蠢！你们何时才能明白我是不可能被杀死的？你们年复一年地在这个丛林将我焚烧，朝着星空发出微不足道的胜利欢呼。但是当你们再次插足商界之时，我岂不是还像原来一样等着你们？愚蠢啊！愚蠢！就幻想着你们战胜了忧虑吧！

大祭司被这段令人印象深刻的怒吼带了回来，但他的态度完全没有变得卑下谦逊。他回答道，这根本不是一场幻想，他和他的朋友们知道，当假期结束的时候，他们不得不再次面对忧虑。让他们感到高兴的是，波西米亚丛林创造的美好友谊能够将忧虑驱逐，哪怕只是很短的一段时间。所以，大祭司告诉“忧虑”：“今晚我们将把你再次烧毁，让火焰吞噬掉你的肖像，我们将看到一个自由的仲夏之夜。”

然而，“郁悒的忧虑”却不接受这种说法。他用不容置疑的措辞告诉大祭司，祭司的大火并不能把它搞垮。“我往你的火上吐唾沫！”他怒吼道。随着他的话音，出现了一声剧烈的爆炸声，所有的火把也立刻熄灭了。人们只好从友谊之灯的小火焰那里接来火种点燃剩下的火把。

事情明显陷入了僵局。"忧虑"最终有可能会获胜。现在只有一件事情可以做:向伟大的猫头鹰求助。猫头鹰之所以被选为波西米亚伟大的图腾动物,主要是因为它无穷的智慧,其次是因为它神秘的沉默和夜晚的觅食活动。大祭司朝着神龛跪下来,双手向上哭喊着:"哦,你,所有智慧的伟大象征,波西米亚的猫头鹰,我们向你祈求,赋予我们你的忠告吧!"

激动人心的音乐"火光终曲"现在开始了,一团光罩在猫头鹰的头部,使其红光焕发。猫头鹰就要飞起来了!——在通常情况下,猫头鹰这一角色是由一名声音低沉的戏剧教授来扮演的,不过如果这是在20世纪90年代,由老沃尔特·克朗凯来做配音,那将是最好不过的了——在稍微踌躇之后,这只睿智的鸟儿终于开口说话了。他告诉那些聚集的信徒,如果这火焰来自于现世世界,以人们的憎恨为原料的话,就不能够将"忧虑"驱除。只有一种火焰能够战胜"忧虑"这一可怕的敌人,当然,那就是波西米亚祭坛上"友谊之灯"里的火焰。"欢呼吧,伙计们,"猫头鹰总结道,"而你,郁悒的忧虑,滚开吧!"

祭司用手拍打着自己的头部,仿佛在说我怎么就没有想到这么深刻的道理。那颗死树的灯光熄灭了。大祭司三步并作两步,从一名火炬手那里一把抢过一支将要熄灭的火把,用"友谊之灯"的火焰将它重新点燃。然后,他迅速地把火葬的柴堆点燃,再以胜利者的姿态将火把扔进了熊熊烈火之中。

随着火焰越来越旺,幕后的管弦乐声也越来越强劲。合唱队唱着响亮的歌曲,呼唤风儿将"郁悒的忧虑"——"美好"的主要敌人——的尘埃吹散。"欢呼吧,活计们",他们附和着猫头鹰唱道,"走开,郁悒的忧虑!我们有一个自由的仲夏之夜!""忧虑"发出了最后的喘息和哀号,而音乐声则变得更加猛烈,火焰照亮了天空,与巨大的爆炸声混响一起,充斥了整个丛林。乐队适时地演奏起"老镇难忘今宵"("There'll Be a Hot Time in the Old Town Tonight")这首音乐。"忧虑"已经被驱除了。

随着高潮的到来(这时离游行开始已经过去了大约50分钟),湖另一边安静的观众们也开始活跃起来。毕竟,这是一个用来娱乐的夜晚。人们开始欢呼、歌唱,与别人抱在一起,围在一起跳舞。通过他们的祭司和猫头鹰所采用的旧式好办法,他们获得了自由。他们的高兴劲,就像重回到校园,他们的联谊会赢得了校内橄榄球赛的冠军一样。

现在,仪式结束了。狂欢者们开始沉浸到波西米亚丛林无忧无虑的气氛之中。他们分散成小的群体,回到各自位于丛林中央地区的营地之中。这个夜晚,男人们围坐在营地的篝火旁喝酒侃大山,或者到处串门,重访老朋友,结识新朋友。他们将远离自己作为美国社会的决策者和民意塑造者的各种责任。

这是一个真正的部落生活的世界。没有女人。人们在畅饮和吹牛。男人就是男人,男孩就是男孩。

丛林中的娱乐

"高级狂欢"

"焚烧忧虑仪式"是仲夏露营中最为精彩的事件,但是除此之外,还有一些别的休闲娱乐项目。在波西米亚的会员们返回到日常世界之前,他们将享受到各种游戏、演出、歌会、射击比赛、艺术展、游泳、赛艇和野外骑马。在所有这些娱乐中,最为精细的两个狂欢项目是:"高级狂欢"(High Jinks)和"低级狂欢"(Low Jinks)。

在波西米亚人中间,任何一种计划好的重要娱乐表演都可以被叫做"狂欢"(Jinks)。这一命名系统来自于俱乐部最早期的那段历史,那个时候,俱乐部的会员们正在从其他时代和地方的文学和娱乐中汲取营养,来创造自己的先例和传统。至于Jinks这个苏格兰词汇,虽然在过去曾被用来表示一种酒量与机智兼备的较量,从而决定谁为酒水买单,但

其大体上仍然指的是一种嬉戏。不过,波西米亚俱乐部的历史传记作家们却声称这一词汇是从一个更值得尊敬的渠道搜集而来的,那就是沃特·斯科特(Walter Scott)爵士所写的小说《盖伊·曼纳林》(*Guy Mannering*),在这部小说里,“高级狂欢”出现的场合被大大提高了,而饮酒也只是成了一种附属性的嗜好。

丛林里早期的狂欢慢慢地发展成为一种越来越精细的娱乐表演。到了1902年的时候,“高级狂欢”已经发展成为今天这个样子,亦即一种壮丽的、像小型歌剧一样的狂剧,在丛林里仅上演一次,其作者和制造者都是俱乐部的会员。这种“高级狂欢”在最后一个周末的周五晚上举行,被认为是露营活动中最为重要的正式事件。

大多数为“高级狂欢”而作的剧本都有一个虚幻的或幻想出来的主题,虽然有历史背景的剧本也并不算太少。每一个剧本在道德上的启示关注的都是不可避免的个人弱点,而不是社会不公正。在“高级狂欢”中,没有掌权者的哄骗;严格地说来,这就是一个自炫博学的场合。给你们看几个剧目名称就知道了:《丛林中的人》、《洞中人》、《Ug的衰落》、《市侩的溃败》、《金羽毛》、《约翰尼·爱普斯德》、《罗宾汉的一个笑话》、《瑞普·凡·温克》、《漂亮的围巾》、《庞贝的衰落》。①

只有一个人拥有在两部丛林剧本中成为主角的荣誉。他就是波西米亚的守护圣徒,聂波姆克(Nepomuck)的圣约翰。这个人13世纪时生活在真正的波西米亚,那里现在已经是捷克斯洛伐克的一个部分。1882年,后来的波西米亚人赋予圣约翰以独特的荣誉,因为当时的诗人查尔斯·沃伦·斯托达德“生下”的一个娱乐表演对圣约翰悲哀但勇敢的故事

① 约翰尼·爱普斯德用了49年时间步行散播苹果种子,传播苹果种植技术,梦想着每个美国人都有苹果的美好将来,今天美国是世界上最大的苹果种植国很大程度上要归功于他;《瑞普·凡·温克》(Rip van Winkle)是美国小说家及历史家华盛顿·欧文(Washington Irving)的名篇,与我国民间故事《黄粱梦》内容虽异,但意境相似,都是感叹人世虚幻,富贵荣华之短促。——译注

进行了介绍——“生下”(sire)是俱乐部内部的行话,用在仪式主人的身上。

圣约翰在他年轻的时候是一个插科打诨的人，但是为了做好一名神职人员而抛弃了(至少是放弃了大部分)朝生暮死的享乐生活。他最早的工作之一,就是作为一名家庭教师去指导波西米亚的王储。约翰很快就成为这位王子的挚友,经常参与到他活泼和多情的冒险活动中。当王子成为国王之后，他让圣约翰去做教堂的忏悔神父。圣约翰一帆风顺,直到国王开始怀疑他美丽的王后与当地的一名贵族坠入情网。为了减轻这种怀疑,国王自然转而求助他忠诚的朋友和老师圣约翰,在许多狂欢活动上命令这位前玩伴向他透露王后(在教堂做忏悔时说出的)最为隐秘的告解。但圣约翰拒绝了。国王再三恳求,但没有用。于是国王威胁他,但还是没有用。最后,国王大发雷霆,他下令将圣约翰扔到河里淹死。约翰宁可去死,也没有出卖一个女人的秘密。他确实是一个不平常的人物,而他的故事也强烈地吸引了 19 世纪旧金山的波西米亚人。

就在诗人斯托达德将圣约翰的故事介绍给他的波西米亚同伴们之后的几个月，一座圣约翰的小型雕像就从遥远的捷克斯洛伐克被运到了俱乐部在旧金山的会所。一个名叫康特·约瑟夫·奥斯华德·冯·图恩(Count Joseph Oswald Von Thun)的捷克斯洛伐克人出席了斯托达德的讲演,他为波西米亚俱乐部对其同胞的评价而深受感动。在回到捷克斯洛伐克之后，他委托一名木匠按照布拉格一座大桥上装饰的圣约翰雕像(这座大桥就在圣约翰被淹死的地方附近)，制作了一个复制品送给波西米亚俱乐部。

这件意外的礼物现在仍然守卫在俱乐部旧金山大楼里资料室的门口,只是在露营期间被搬到丛林里。到了那个时候,这座雕像就会被小心翼翼地运送到丛林中央附近的一棵圣树那里。在那里,圣约翰的雕塑(他的食指轻轻地触在唇边)成了一个圣洁的纪念品,用来提醒人们慎

思明辨。

围绕在圣约翰身上的传说成为波西米亚俱乐部口头传统的一个部分。当新会员被带着参观城里的俱乐部会所或丛林的时候，只要撞见这个雕塑，都必然会听到圣约翰的故事。但是对一名守护圣徒来说，仅仅口头传统是不够的，于是，在1921年的时候，这个好男人的传说被搬上了舞台，名字就叫做《聂波姆克的圣约翰》。1969年的时候，另一位作家对其进行了重写，名字改为《波西米亚的圣约翰》。

丛林里的表演效果如何呢？“好得不得了！”一位懂戏剧的会员这样说。他认为，如果对外演出的话，十分之一的“高级狂欢”节目能够获得商业成功。另一位会员则对它们是否具有普遍吸引力不置可否。“它们确实是不错的节目，”他说道，“但是它们与丛林露营的特征结合太紧密了，而且全是感伤和怀旧的作品，很难说它们在普通观众那里会获得什么样的反响。”

不管质量如何，这些戏剧都是非常精致的产品。演员阵容庞大、舞台布景壮观，有着很多歌曲和眼花缭乱的灯光效果。“嗨，大多数舞台无法承载丛林里演出的剧本，”我的第二位信息提供者说，“丛林里的舞台有大约1万平方英尺，从它背后的山岗上延伸出的各种各样的道路可以抵达那里。这还不算山腰上的空旷地带，那里有时候被一些剧本用来做特效之用。”

丛林里的一场演出一般要动用75名或100名演员阵容。还要加上管弦乐队、舞台工作人员、美工和辅助人员，使得每年参加“高级狂欢”的工作人员人数达到300名以上。准备工作提前一年就已开始，在露营开始之前的一个月里，每周则要排练两到三次，而在正式表演前一周则每晚都需要排练。

在2004年每一场“高级狂欢”的费用从13万到15万美元不等，对一晚上的表演来说，这是一笔不菲的开销，而且不需要给工作人员付一分钱报酬（在任何的一场商业演出中演职人员工资都是最大的成本）。

"人们也谈论花销，"我的第二位爆料者如是说，"喂，你有没有听说今年的高级狂欢要花掉15万美元？人们也许相互之间会这样问。演出的花费是他们可以用来衡量其价值的方式之一。"

"低级狂欢"

"高级狂欢"是丛林的骄傲，但是一些阳春白雪的元素毕竟离会员们，甚至离那些喜欢认为自己是"文化人"的会员都有一段距离。从俱乐部早期伊始，"高级狂欢"就一直通过更加嬉闹和粗鄙的"低级狂欢"而得到平衡。多年以来，"低级狂欢"基本上是偶然性的、即席性的，但是随着丛林活动从少数几个人的周末休闲，演变成需要年度计划和维护费用的为期两周的成熟的露营项目，"低级狂欢" 也慢慢地变得越来越精致和专业化。现在，"低级狂欢"是一出专门谱写的音乐喜剧，需要投入和"高级狂欢"一样的关注和精力。人力上的需要是200到250人，与"高级狂欢"的300到350人相比，要略少一些。成本也只有"高级狂欢"的一半甚至不到。

"低级狂欢"的主题与"高级狂欢"有很大的不同。1924年第一部正式的 "低级狂欢" 的节目名称叫《蒙特卡罗·里奥夫人》(*The Lady of Monte Rio*)，每一个合格的波西米亚人都能立刻识别出，这暗指的是在丛林附近的某些旅店和汽车旅馆里可以找到的"夜间女郎"。1968年的"低级狂欢" 关注的是 "奥菲利娅·格雷博的过失"(The Sin of Ophelia Grabb)，一个用词粗俗的节目。奥菲利娅·格雷博与莱彻维尔·李尔(Letchwell Lear)未婚同居，尽管她是市长的女儿。另一场最近的"低级狂欢"讲的是"三次的骑士精神"，这也不需要什么解释，对大学生联谊会的老会员来说，更是如此，因为他们都知道，"一日为王就得终身为王，但骑士做一次足矣。"

由于女性不允许加入波西米亚俱乐部，男人们不得不扮演女性的角色。1989年演员阵容里的一名会员要求壮实的男性们去扮演长得像

“小母牛”的女性的角色，这很快就导致每次只要小母牛出现在舞台上，观众们就开始学牛叫。

小周五之夜，大周六之夜

“焚烧忧虑仪式”、“高级狂欢”、“低级狂欢”这样的活动将上百位普通的波西米亚俱乐部的会员们吸引了进来。这些活动需要规划、合作和金钱，而波西米亚人也倍感自豪，因为他们所属的俱乐部能够创造出自己的戏剧娱乐。不过，波西米亚人并不反对有舞台和影视明星参加的专业化的娱乐表演。因此，就有了“小周五之夜”(Little Friday Night)和“大周六之夜”(Big Saturday Night)。

“小周五之夜”在露营的第二个周末举行。“大周六之夜”在第三周举行，标志着露营的结束。它们两个都是由著名演员亲自献艺的表演。当然，所有的这些演出都是免费的。面对这群特殊的观众，没有人会想着为表演索要报酬，如果有人想的话，他的邀请就会立刻失效。人们应该有自知之明，为波西米亚丛林里的宾客表演节目是他们的荣幸。

其他的消遣娱乐

正式的丛林演出和非正式的营地嬉耍并没有将波西米亚俱乐部的潜力耗尽。会员们还可以发现许多种其他的方式来自娱自乐。

一些人手持酒水，安静地踱着步子，在红杉树林里的小道上享受自然。另一些人顺着“沿河路”(River Road)向下，去欣赏150英尺下“俄罗斯河”(Russian River)曲折的河水；他们还经常沿着蜿蜒的小路下到河边和沙滩那里，他们可以坐在岸边的大甲板上，沿着河岸在水浅的地方涉水而行，在专门开发出来的游泳池里游泳，或者，甚至可以用丛林里的独木舟荡桨游玩。

其他的人会发现，他们还可以参加俱乐部提供的飞碟射击和飞靶

射击。一些人则参加定期发车的“环林旅行”,他们乘坐巴士去参观这片占地好几千亩的丛林的边远地带，车上还有一名导游介绍沿途的自然历史。还有一些人计划利用上午的时间去参观“市民中心”(就是一组小建筑,用作通讯中心、理发室和药品室),这样中午的时候就能参加湖边每天都会举行的钢琴音乐会。(露营期间,波西米亚乐队和波西米亚管弦乐队会在猫头鹰雕像的基座那里摆上座位，每天轮流举办一场音逛乐会。)

然后,人们可以在冰屋(Ice House)度过一个愉快的下午。所谓“冰屋”,就是一间漂亮的红杉木建筑,里面会举办年度艺术展,展品则是波西米亚俱乐部的会员们创作的绘画、摄影和雕塑。在这个展览上,人们通常可以观赏到300件以上的原创性艺术品。在没有大型表演的晚上,会有正式程度稍低一些的篝火晚会,这个时候,乐队、管弦乐队、合唱队以及零星的说故事的人和演艺人员在其中扮演主要角色。

飞碟射击、徒步旅行、游泳、艺术展——即使没有大型节目上演,在波西米亚丛林里也有足够的东西去看,足够的事情去做。这确实是一个充满欢乐的地方。但是,尽管有这些吸引力,它仍然首先是一个与朋友们结伴前来休息和放松的地方。

湖边演讲

娱乐表演并非波西米亚丛林里唯一的活动。如果你想在节奏上做点改变，那么每天中午12:30你都可以去接受知识上的鼓舞和政治上的启迪。自1932年以来,人们在“焚烧忧虑仪式”上可以看到的那片草坪同时也成了举行非正式演讲和简报的场所，在那里发表演说的人五花八门,有演艺人员、教授、宇航员、商界领袖、内阁官员、未来的总统和前总统。

这些内阁成员、政客、将军和政府顾问们周末的时候到这里发表演说，与其说是例外，不如说是规律。来自艺术、文学和科学界的人物更有可能在露营期间的平常日子里出现，那个时候，丛林里的游客也许会下降到400到500人(自20世纪60年代以来，许多会员只到丛林里度周末，因为他们无法花上整整两周的时间离开他们的公司和律师事务所)。

会员们对湖边演说有趣程度和信息量的评价各不相同。有些人觉得很有用，有些人则不这么认为，这也许取决于他们对演说主题的熟悉程度。可以相当肯定的是，虽然演说中不会泄漏什么内部或秘密信息，但是一个人在解决一个特定问题上的好感觉却是可以显露出来的。不管演说的价值如何，大多数会员还是认为，在非正式的氛围里，从一名波西米亚的伙伴或者他邀请的嘉宾那里凝听政府官员的政策、正统大公司的意识形态以及新鲜的科学信息还是一件很不错的事情。

很明显，政客们觉得湖边演讲很有吸引力。做一场湖边演说可以为他们提供一种自我曝光的手段，而且也没有正式违反"辛勤纺织的蜘蛛们，不要到这里来！"的禁令。毕竟，波西米亚人认为湖边演说仅仅是家庭一位朋友的非正式闲谈。

甚至还有一部分会员盘算得更好。他们认识到，丛林为他们提供了一个理想的不公开的气氛，对各个政客进行估价。"当然，有一个政客来，我们就会去看他，他这支'股票'的升值潜力取决于他的个性和思想。"当《纽约时报》的一名记者试图对纳尔森·洛克菲勒1963年造访丛林并发表湖边演讲进行报导时，一位显赫的波西米亚会员如是说。这名记者进而发现，这里的仲夏露营"早已变成了一个重要的'陈列柜'，商界、工业界、教育界、艺术界和政界的领袖们可以到这里相互打量对方"。

关于湖边演说的重要性，没有比理查德·尼克松总统更好的证人了。在他的自传《RN：理查德·尼克松的回忆录》(*RN: The Memoirs*

of Richard Nixon)一书中,他赋予湖边演说以突出的作用。他与湖边演说的缘分,开始于他对后来当选总统的德怀特·戴维·艾森豪威尔的一次评估。在提及他曾于 1948 年与艾克[①]有过一面之缘之后,尼克松写道,趁着这位人缘很好的将军到波西米亚丛林发表湖边演说之际,他得以有机会对其进行一番考察:

> 1950 年的夏天,我在波西米亚丛林有机会更近距离地与他接触。这片丛林是旧金山的波西米亚俱乐部举行年度露营的地方,每一年,这个享有盛誉的男性私人俱乐部的会员们和他们的嘉宾都会从全国各地聚集到这片加利福尼亚中部美丽的红杉林里。赫伯特·胡佛曾经每天中午都邀请丛林里 1400 名最为尊贵的人物中的某些人到他的"穴中人营地"共进午餐(尼克松也是这个营地中的一员)。在这个场合上,艾森豪威尔——当时他是哥伦比亚大学的校长——是贵宾之一。胡佛像往常一样坐在桌子的一头,艾森豪威尔则坐在他的右首。作为一名参议院竞选中的共和党候选人,我坐在末尾倒数第二个座位上。
>
> 艾森豪威尔对胡佛很尊敬,但并不谄媚。他对胡佛的祝酒辞给予了带有自己风格的亲切回应。我敢肯定,他知道在这个总体上保守的群体里,他正处在敌方的领地里。胡佛和他大多数的朋友都喜欢塔夫脱(Taft),并且希望艾森豪威尔不会成为一名候选人。下午,艾森豪威尔在美丽的湖边露天竞技场发表了一场演说。演说并不优雅,但是他是脱稿进行的,而且对演说的长度有很好的把握。他获得了热烈的掌声,他的演说只有一条主线,那就是他的一番评论,他说他搞不清楚为什么那些拒绝签署忠诚誓言的人能够拥有在一所州立大学教书的权利。

① Ike,艾森豪威尔的昵称。——译注

> 艾森豪威尔的演说结束之后，我们回到"穴中人营地"，围坐在篝火边对这篇演讲进行评估。大家都喜欢他，但是觉得他要想成为总统，还需要走一段长路，以积累相关的经验、深度和理解力。不过，让我感到十分惊讶的是，艾森豪威尔的个性和个人气质已经给挑剔的"穴中人"观众们留下了深刻的印象。(《尼克松回忆录》，第80—81页)

尼克松第二次提及湖边演说时的背景，是1967年他第二次竞选总统。自1960年大选失败之后，他的资质受到了怀疑，因此他不得不再次证明自己。湖边演讲是一个关键性的环节，是他重新获得成功的起点。他写道：

> 如果要我选择我政治生涯中最为愉悦和满意的演讲，那将是我于1967年7月在波西米亚丛林里所做的湖边演说。由于这种演说在传统上是不公开的，所以在当时没有引起公众的注意。但是在许多重要的方面，它都标志着我通往总统道路上的第一块里程碑。
>
> 那可能是我所见过的最为戏剧性的和出色的场景。围着一个小湖边的平台，人们建造了一个自然的露天会场。高大的红杉树耸入云天，七月的天气温暖晴朗。赫伯特·胡佛曾经一直是露营期间最后一个发表湖边演说的人，但是他已于1964年过世了，而我则被问到是否愿意发表1967年的演讲以向他致敬。对我来说，这是一个令人动情的安排，同时也是一个空前的机会去接触某些最为重要和最有影响的人物，不仅仅是来自加利福尼亚的，而且来自全国各地的。在演讲中我指出，我们正生活在一个新的世界中——"在人类历史上，从来没有哪一代人的世界里发生过如此众多的变化"——而且，这是一个为新领袖、新人民和新思想而备的世界。(我们，包括目前这一代人，以前似乎确实没有听过这篇演说。某种

程度上来说它是新的，比以前的要更有批判性。但是，事实上，与尼克松的其他演说相比，其中的内容更多的是相似而不是差异。——原注）

我带领听众们在这个世界游历，追寻变迁、审视冲突，去探寻当美国进入20世纪的最后30年时，她所面临的机遇和危机。我呼吁我们需要与发展中国家建立强有力的联盟并继续资助他们，不过，我还呼吁，我们在提供援助时要更有选择性，奖励我们的朋友，惩戒我们的敌人，更多地鼓励私人事业而不是政府事业。

在转到苏联时，我注意到虽然苏联领导人谈论和平，但他们也继续在煽动麻烦、鼓励侵略和制造导弹。我强烈要求我们应该鼓励与苏联和东欧的贸易往来，并且“通过外交途径与苏联领导人在各个层面上进行讨论，从而减少误判的可能性，同时探索双边能达成一致的领域以缓解紧张”。但是我们应该坚持互惠互利：“我相信我们应该建立起沟通的桥梁，但是我们只能建造我们自己的这一端。”而且，在沟通中我们应该始终牢记“我们的目的与他们不同。我们追求的结局是和平。他们追求的是胜利，而和平只是‘通往胜利的暂时性的手段’”。

在向前展望时，我说道：“当我们进入到20世纪最后1/3时，世界的希望取决于美国。在这个世界上，和平和自由能否维系，取决于美国的领导。没有哪个国家在领导方面比美国更有优势。我们在经济上拥有巨大的优越性；我们在军事上的优越性可以实现任何我们选择去做的事情。”（第284页）

不过，在那个夏天，尼克松在波西米亚丛林的收获不仅仅是通过湖边演说重振雄风。当他与罗纳德·里根“坐在一棵巨大的红杉树下的长凳子上时”，他们进行了“坦诚的交谈”。尼克松告诉里根他准备参加党内初选的计划。他向里根保证，他将不会与任何“共和党同道”在竞选中

交恶。里根则明确表示(这些内容当然都是尼克松自己的记述),他对有人猜想他会有可能获得候选人资格感到惊讶,并且声明,他并不想成为自己所在州的总统候选人(a favorite son)。按照尼克松的说法,里根说"他并不想成为初选中的候选人"。换句话说,他们在丛林里达成了协议,除非尼克松犹豫,否则里根将不会参加党内初选。

因此,尼克松对在波西米亚俱乐部的收获非常满意,并对作为其会员感到高兴。事实上,1971 年时他还想再做一次湖边演说,虽然那个时候他已经贵为美国总统。据我的一位知情者透露——他当时是丛林里的电话接线员——当尼克松自己接到俱乐部的邀请之后,媒体也听到这一消息,于是他们开始拍砖。媒体并不想让美国总统在一片红杉树林里消失,去给一批美国最有权势的人做一场不公开和不做记录的演讲。他们大声地抗议,并发誓要想尽一切办法报道这一事件。公众的反应让俱乐部感到十分为难,在支支吾吾了许久之后,俱乐部的领导人请求总统取消日程表上的这一安排。随后,一名白宫新闻发言人宣布,总统决定不再访问波西米亚丛林,以便不会破坏丛林里不发表公开演说这一传统。

不过,对于他的波西米亚同道们,尼克松并非一个字没留。在一封给俱乐部总裁的电报中——过去曾经悬挂在旧金山俱乐部会所阅览室的入口处——尼克松对自己未能出席演说活动而感到惋惜。他要求俱乐部总裁继续带领人们走进丛林,而他反过来将加倍努力带领人民走出"丛林"。他还写道,虽然也许每一个人都渴望成为美国总统,但是只有一小部分人能够立志成为波西米亚俱乐部的总裁。

可是在几年之后,当他的秘密录音带被曝光之后[①],尼克松转而说起波西米亚人的坏话来:"波西米亚俱乐部(我年复一年地参加它的活动)……在旧金山拥挤的人群里,它是你所能想象到的最为女性化的讨

---

① 指"水门事件"之后。《旧金山纪事报》的两名记者最早报导了该事件。——译注

厌东西。我不能与任何来自旧金山的人握手。"(引用自旧金山编年史2004年7月18日的一篇文章,"The Chosen Few",作者Adair Lara,被引用的页码是A18—19。)

再来举几个尼克松之后的例子。在1991年,有不少位特殊人物在丛林里发表过湖边演说,其中就包括黑人律师弗农·乔丹(Vernon Jordan),他后来很快成为比尔·克林顿总统的心腹。西德前总理赫尔穆特·施密特(Helmut Schmidt)也曾在那里出现过,另外还有时任美国国防部长的理查德·切尼(Richard Cheney)。里根时期的国务卿乔治·舒尔茨(George Shultz)则发表过一篇叫做"美国日程"的演说。

1994年的露营成为一场新闻,因为前财政部长威廉·西蒙(William Simon)在湖边演说中对刚刚败选的老布什总统(他是波西米亚的一名长期会员)进行了恶毒的攻击。西蒙是一位自负的超级保守主义者,他曾对所谓布什放弃里根的议程进行过斥责。当时西蒙不仅是一位超级大富翁,而且是创建新右翼的一名领导者。

1995年,众议长纽特·金里奇(Newt Gingrich)在露营期间第二个周六发表了一场湖边演说,前总统布什则在最后一个周六跟进。老布什利用这个场合宣传他的儿子乔治·W.布什某一天会成为一个好总统。

1996年最有特色的周六演说者是共和党籍的加州州长比特·威尔森(Pete Wilson),以及一名前州务卿。

也许20世纪90年代湖边演说中最为令人惊讶的变化是,克林顿政府中竟然没有一个人出席过这个场合。在过去,肯尼迪、约翰逊和卡特政府中都曾有内阁成员做过特邀嘉宾和湖边演说者。现在说波西米亚俱乐部的常驻会员主要是共和党人应该是安全的了。

因此,在饮酒、打发时间、做恶作剧的背景下,一些(共和党)政客确实也加入到波西米亚丛林中来。但是需要注意的是,政客们在这里只是用巧妙的方法获得好处,而非严肃地讨论政策。波西米亚丛林里确实有一些政治活动,但是它只是众多这类场所中的一个。

波西米亚丛林中的营地

波西米亚丛林里并不是所有的娱乐活动都是由负责具体事务的委员会赞助的。波西米亚人和他们的嘉宾分属于不同的营地,随着露营的人数由百进千,这些营地也在慢慢地演变。在露营期间,这些营地成为重要的娱乐中心。

一开始营地只是几个到十几个朋友在丛林里安营扎寨的一片地方。不久他们增加了一些便利设施,比如他们自己特殊的火炉或者一个小的固定结构。接着就发展出了一些营地传统和令人钟爱的营地名称,比如 "悬崖居民"、"烈酒走私者"、"西尔韦拉多—斯卡特斯"(Silverado Squatters)、"纺织物"、"ZACA"、"玩具乐园"、"山地人"以及"欢乐之地"。接下来就是一些特殊因素的出现,比如帅气的小屋或者专门制作的圆锥形帐篷、固定的吧台以及或许会有的豪华钢琴。

到了今天,丛林里一共有大约 120 个在规模、结构和地位上不等的营地。大多数营地有 10 到 30 名营员,不过也有一或两个营地有多达 125 名营员,还有好几个营地的人数不到 10 个。虽然大多数营地都沿着"沿河路"分布,但也有一些驻扎在离丛林中心有 5 到 10 分钟路程的区域。

营地里的娱乐表演大多数是非正式的和即兴的。一些人会决定在丛林里用爵士音乐开一个特殊的聚会。或者,也许所有的画家或作家会被邀请参加某个营地的午餐会或晚餐会。许多营地都有他们自己的钢琴演奏爱好者,以及为其他营员表演的非正式的音乐和歌咏团体。(在丛林里有一个专门的湿气测量仪,其服务对象正是俱乐部和各个营地所有的几十架昂贵的施坦威钢琴。)

不过,营地的乐趣主要不在于观赏或凝听表演。他们创造了许多其

他的娱乐项目。一些营地因为其特殊的烹饪艺术而芳名远扬，比如某种特殊的酒水或者一顿特别的食品。"密林"营地的特色是薄荷甜酒，"翡翠鸟"营地则有一种3英尺高的依照化学玻璃器皿构造出来的马提尼酒器。在"猫头鹰巢穴"营地，你可以品尝到杜松子充气饮料早餐——在露营期间的某个早晨，有大约100人会获得邀请来享用"班尼迪克蛋"(eggs benedict)[①]、杜松子汽水酒(gin fizzes)以及各种各样好吃的食品。

在20世纪70年代，"毒橡树"营因为它的"公牛球午宴"而闻名遐尔。一名来自加州中部的"养牛大王"每年都会为"毒橡树"的营员和他们的宾客们带来大量的牛睾丸，这些玩意都是从他刚刚阉割的牛群那里弄来的。没有人空腹而归——据说牛睾丸是一顿盛宴。与此同时，另一个小营地则有一个多少与众不同的嗜好，而且不是每一个营地的成员都一定知道。它收藏过去的情色作品，且更多地是出于有趣而不是性欲。鉴赏家们并不认为这是一个很好的展览，但是对于消磨一个下午的时光来说，却是一种轻松的途径。

几乎所有的营地都强调欢迎其他营地的人随时光临。友好的款待和自由自在的畅饮都是很正常的举动，而且每一个人都很容易就意气相投。一些营地则走出去为自己的热情好客做宣传。在一个以当地鸟类和哺乳动物为特色的丛林博物馆前，"响尾蛇"营地将这样一个标语放到了响尾蛇展览的上方："任何参观这个展览的人都将在响尾蛇营地享用到一顿免费酒水。"

波西米亚俱乐部资料室的大型剪贴簿里记载了所有营地的简史。这些简史中的大多数描述的都是某营地是如何得名的，介绍营地的一两个轶事或它的创立者，然后列出一些在过去到访过该营地的美国名人。

① eggs benedict 是一种美国早餐鸡蛋的做法：将一个英国松饼(English muffin)分成上下两半，中间夹两片加拿大火腿肉，两个水煮荷包蛋，然后浇上乳酪浓汁而成。——译注

少数营地甚至为其营员将营地的历史打印了出来。1958 年,“迷失天使”营地——一个由一支强大的“迷失天使”小分队组成的营地——在庆祝成立 15 周年时自己发行了一种小赎罪券。这些用图片和会员名单表示出来的历史告诉我们，该营地的创始人们是如何因为感觉“迷失”而从另一个营地脱离出来的。由于篝火熏到了这些人,他们遂与丛林里的当权者进行了半严肃认真的争吵。为了对这种骚扰进行报复,“迷失天使”搬到了一个相对隔离的山丘上;第二年,他们建造了一个(用丛林的标准来看)非常奢侈的小屋,里面全是高雅的红木家具和特殊的设备,比如从怀特岛(Isle of Wight)弄来的用小羊羔毛做成的羊毛毯,以及爱尔兰的花边台布。即使在 1908 年,这也不是闹着玩的,要花费 1.2 万美元,而按照 1958 年的标准,则要大约 5 万美金。

古怪的“迷失天使”营地在刺激其他营地成员方面获得了巨大的成功。到处都是惊惶失措,产生了大量关于该营地的笑话和顺口溜(在“迷失天使”的传说中这些都被忠实地记录了下来)。不过,“迷失天使”还是笑到了最后。趁他们不注意的时候,其他营地的人偷偷学走了每一样有价值的东西。“迷失天使”高兴地回到了那个更朴实和更简单的氛围中,而它也仍然被看作是丛林里最好的营地之一。

虽然关于丛林营地的官方路线强调它们在本质上是平等的，但是实际上，它们之间存在差别。从会员倾向上来看最特殊化的营地由歌手、音乐家和其他表演者组成,他们在丛林里的任务是给“固定”会员提供娱乐表演。最大的营地“鸟笼”几乎完全由非正式会员组成,他们是合唱队的一部分。“调音师山庄”(Tunerville)是俱乐部管弦乐队成员的营地。“乐队”营地是乐队成员的地盘。“猴子街区”中——这个名称来自于老旧金山一个著名的艺术家聚居区——则以艺术家居多。不过，除了“猴子街区”之外,还有好几个营地也有艺术家,而作家和演员们也分布在许多不同的营地中,在那里,他们与常驻会员住在同一顶帐篷或圆锥形帐篷里。

来自大学的会员(faculty member)分布在28个营地里。在这些营地中,大多数只有一到两个这样的会员,但是在20世纪70年代,有两个营地,“劳累之子”和“斯瓦格汤姆”(Swagatom),它们的绝大多数营员都是这种类型。在同一年代,“路边圆木”(它有6名大学会员)也被认为是科学家们常去的地方。

俱乐部里的商人、银行家、律师和政客们则在许多营地里驻扎,有时候还有一些表演会员在他们中间作点缀。不过,还是有一小批营地明显地聚集了本世纪某些最有影响的商人和政客。显然,在这一类别中令人印象最深刻的营地是曼德勒(Mandalay),它的出租屋很贵,分布在“沿河路”旁的山岗边,可以俯瞰整个湖泊。“你并不仅仅是在那里漫步,”一个知情者这样说道,“你是被召唤去的。”但“难以容忍的是,他们中的许多人把仆人都带上了”。另一个人如是说。在任何时期,即使是曼德勒营地的一个减缩版看上去都像是一场全国性公司精英的全明星赛。

“穴中人”是另一个“重量级”营地。它在所有会员中最出名的地方在于,它不仅是前总统赫伯特·胡佛,而且也是前总统理查德·尼克松所在的营地。在20世纪70年代,“穴中人”营地的营员中,有些是十分保守的人,他们包括:一个极端保守主义思想库——位于斯坦福大学的胡佛研究所(Hoover Institution)——的领导者们;尼克松的一个主要捐赠者,他当时也是两家大公司的董事;一名报纸出版商,他在印第安纳波利斯(Indianapolis)和菲尼克斯市(Phoenix)拥有数家报纸;著名飞行员埃迪·理肯贝克(Eddie Rickenbacker)[①]以及一名退役将军。在这个群体中,也有一些稍微不那么保守的共和党人,比如新闻评论员洛厄尔·托马斯(Lowell Thomas)、阿拉斯加州立银行的董事洛厄尔·托马斯二世(Lowell Thomas, Jr.)以及斯坦福大学的校长华莱士·斯德林(J. E. Wallace

① Eddie Rickenbacker不仅被誉为第二次世界大战时最杰出的空中英雄,而且也是赛车选手、印第安纳波利斯赛车场的老板。——译注

Sterling)。

在20世纪70年代和80年代,"猫头鹰巢穴"(Owl's Nest)是一家地位很高的营地,因为罗纳德·里根于1975年加入了进来。他的营地伙伴包括联合航空公司(United Airlines)、加州联合银行(United California Bank)、达特工业公司(Dart Industries)、卡特·霍利·哈尔百货公司(Cater-Hawley-Hale Stores)、迪恩·威特尔·雷诺兹公司(Dean Witter Reynolds & Co)和波利石油公司(Pauley Petroleum)的主席或总裁,这些公司在当时都是大型企业,虽然现在其中的一些已经被并购进了其他公司。另外,在营地中还有一些来自太平洋电话公司(现在已经是南方贝尔通信公司的一部分了)、通用动力公司和联合航空公司的退休高管。

接下来还有"山地人"(Hill Billies)营地,自1973年乔治·H.W.布什加入波西米亚俱乐部以来,它就以布什的营地而著称。当里根正在与联合航空公司和加州联合银行的CEO们称兄道弟的时候,布什也在忙着与东部航空公司(Eastern Airlines)和美国银行(Bank of America)的总裁们谈天说地。其他的营员则有布莱斯·伊斯特曼·狄龙公司(Blyth Eastman Dillon,当时的一家大型投资银行)、宝洁公司、通用汽车、南方太平洋、西屋电器(Westinghouse Electric)、固锐公司(B. F. Goodrich)、纽约共同生活保险公司(Mutual Life Insurance of New York)和大都会媒体(Metromedia)的主管和董事。截至到20世纪80年代,26名营员中的一半都毕业自耶鲁。

"曼德勒"、"猫头鹰巢穴"、"山地人"和"林荫道岛"(一家之前没有提及的营地),这些营地的营员在20世纪80年代正处在共和党政府的核心。国务卿乔治·舒尔茨和司法部长威廉·弗伦奇·史密斯(William French Smith)都是"曼德勒"的营员;国防部长卡斯帕尔·温伯格(Caspar Weinberger)是"林荫道岛"的营员;进出口银行总裁威廉·H.德雷柏三世(William H. Draper III)和陆军部长迈克尔·斯通(Michael P. W. Stone)则

来自“山地人”营地。

总之，各个营地为波西米亚丛林里的活动增加了另一个维度。它们为人们在更加私密性的气氛中开展稍小规模的、组织程度较低的娱乐休闲活动提供了基础。它们为半严肃的竞争提供了借口，比如为了现实生活中的玩笑和群体内部的分化而展开“对抗”。

一位波西米亚俱乐部的前雇员告诉我：“这些营地使得波西米亚丛林看上去就像是把大学里的联谊会系统从校园搬到了红杉树林里。”“就像是一个老童子军营地，”另一个雇员则这样解释道，他开着一辆小型有轨电车，在丛林里安静地穿行，为那些不愿意步行的人提供服务。

波西米亚的社会学：会员和宾客的公司与社会联系

除了注意到波西米亚人和他们的嘉宾可能的富有、著名或政治上的突出之外，到目前为止，我们对他们经济社会特征的系统性指标几乎没有给予说明。不过现在，针对那些到波西米亚丛林稍事休整的人，我们可以就他们的社会、经济和政治联系做一番更加详细的考察。

然而，大多数的系统性信息现在已经陈旧了。虽然并不是一切都发生了改变，但是我们还是要提前警告读者，你们也许会觉得这一部分有点沉闷。

下面将要展示的信息中的大多数，来自于一份关于 1968 年会员和 1970 年宾客名单的详细研究。我还吸收了一份 1980 年的宾客名单，以及另一名社会学家在 20 世纪 90 年代所做的更新研究。

公司联系

波西米亚的会员大多数来自于美国的公司领导层。他们包括了美国经济每一个主要部门中主要公司的主管或董事。这一事实的表现之

一是，每 5 名常驻会员和每 3 名非常驻会员中，就有 1 人可以在《公司、董事和经理主管普尔登记簿》中找到——该登记簿容量极大，列出了除投资银行、房地产业和广告业之外各个主要商业领域上万家企业的领导人名单。

关于这些人在经济上的突出地位，另一个更好的证据是，美国 50 家最大工业企业中的 40 家，至少有 1 名主管或董事是我们所掌握的名单上的会员或宾客。在 25 强企业中，只有福特汽车公司和西屋电器不在其中。与此相类似，我们发现，在我们的名单上，美国 25 家最大的商业银行中的 20 家(包括前 15 强中的全部)，其主管和董事亦榜上有名。25 家最大的人寿保险公司中的 12 家，也有人名列其中，而且，在这12 家公司中，有 8 家位于前 10 强之列。其他商业部门的比例相对来说要低一些:25 强运输公司中有 12 家、25 强公用企业中有 8 家、25 强联合大企业中有 7 家，而 25 强零售企业中只有 5 家。更综合地来说，在1969 年《财富》商业排行榜上的 797 家企业中(工业企业 500 强、商业银行 50 强、人寿保险公司 50 强、运输公司 50 强、公用企业 50 强、零售企业 50 强和联合大企业 47 强)，29%的企业至少有 1 名主管或董事在我们的名单上出现过。

10 年后的 1980 年，关于企业联系的数据大体相同。与刚才 29%的数字相比，到 1980 年，这一数字是 30%。而且，正如人们预料的那样，这一交叠在那些最大的公司中尤其明显:1970 年 25 强工业企业中有 23 家榜上有名，1980 年这一数字是 15 家;在 1970 年和 1980 年，25 家最大的银行中均有 20 家至少有一名主管或董事参加了波西米亚俱乐部。而其他商业部门的比例相对来说多少要少一些。

另一项由社会学家彼得·菲利普所做的火力更加集中的研究，则使用了参与观察和访谈的方法，并伴有成员资格的网络分析，将我们对波西米亚丛林的社会学理解拓展到了 20 世纪 90 年代。研究者使用了一份包括 1144 家公司的清单，大大超过了 1970 和 1980 年研究中的 800

家。该研究发现，这些公司中的24%至少有1名董事在1991年时是波西米亚的会员或宾客；在加州之外的前100名公司中，这一数字是42%。表3.2列出了1991年时有3名以上(含3名)的董事是波西米亚俱乐部会员的企业名单。

地理分布

在20世纪60年代，波西米亚丛林的会员和宾客来自美国的各个角落，包括40个州和哥伦比亚特区。此外，如人们所预料的那样，绝大多数营地成员来自于加利福尼亚。纽约位居第二，有133名营员；接下来的是华盛顿(42人)、伊利诺斯州(38人)、俄亥俄州(28人)、哥伦比亚特区(27人)、夏威夷州(24人)以及得克萨斯州(20人)。会员人数最低的，是最南部的几个州：南卡罗来纳州、弗吉尼亚州、亚拉巴马州、路易斯安那州、密西西比州和阿肯色州均只有5名会员，相比之下，人口稀少的几个西部州(蒙大拿州、犹他州、怀俄明州、衣阿华州)却有7名成员。

社会地位

在美国，有好几种相对比较可靠的方法来确定一个人是否是社会上层阶级中的一员。它们包括：在特定的社交登记簿和蓝皮书中榜上有名、在几十所高价私立学校中的一所就读、成为一家排他性社交俱乐部中的会员。我之所以说这些方法“相对比较可靠”，是因为无论在哪个领域，社会科学中的社会指标都不可能是完美无缺的。

从两个社会指标上来看，波西米亚俱乐部中的许多会员都是社会上层阶级的成员。1968年，在928名常驻会员(resident members)中，有27%的人在旧金山《社交名流录》中榜上有名——所谓常驻会员，指的是居住在旧金山空中里程100英里以内，交纳全额会费和入会费的会员。鉴于在旧金山只有0.5%的人能够被列入《社交名流录》，而且还有

一些常驻会员不住在旧金山及其郊区，这的确是一个令人印象深刻的数字。如果波西米亚俱乐部没有特殊的阶级偏好，我们看到的数字将是现在的 54 倍。

我们还可以提及另一个社会指标对常驻会员进行检验，那就是太平洋联合俱乐部的会员资格，后者是旧金山最具排他性的绅士俱乐部。比较显示，22%的波西米亚俱乐部常驻会员同时也是太平洋俱乐部这一排他性更强的俱乐部的会员。把《社交名流录》和太平洋俱乐部会员资格这两个指标的结果合为一处，我们可以说，波西米亚俱乐部928 名常驻会员中，有 38%的人属于社会上层阶级。

波西米亚俱乐部还有 411 名非常驻会员，他们被视为“正式”会员（“regular” members）。在这一群体中，有 45%的人被列入了某一本社交名流录和蓝皮书。有 70 人在《旧金山蓝皮书》上榜上有名，有 25 人被列入了纽约《社交名流录》、12 人被列入了芝加哥《社交名流录》、5 人被列入了休斯敦和费城《社交名流录》。

非正式会员

波西米亚俱乐部还有好几百名会员，他们的社会地位并不显赫，也不是公司董事或政治大亨。在这一“另类”群体中，人数最多的是有一技之长的俱乐部的“非正式”会员（“associate” members）。他们是艺术家、作家、音乐家、演员和歌手，主要负责丛林里的娱乐表演。正是他们的存在（他们要缴纳的会费已大幅减少），使得波西米亚俱乐部在美国众多高级俱乐部中显得与众不同。绝大多数排斥性的社交俱乐部，其会员只局限于富人和由富人控制的组织中的高级雇员。只有少部分，比如“纽约世纪”（Century in New York）和“波士顿客栈”（Tavern in Boston），像波西米亚俱乐部那样把作家、艺术家与银行家和商人混在一起。不过，没有哪家俱乐部试图举办波西米亚那样的娱乐表演节目和露营活动。

非正式会员通常并不是全职的艺术从业人员。他们是前专业人士，

或者具有资格成为专业人士的那些人，只不过他们从事的是五花八门的中产阶级职业。他们可能是保险销售员、建筑师、小商人、出版代理人、广告经理和股票交易商，他们对能够拥有这样一个环境以兼职形式来施展他们的特长感到十分高兴。

专业会员

波西米亚俱乐部的细则确定，必须至少有100名俱乐部成员是专业会员（professional members）。这些人需要与文学、艺术、音乐或戏剧有"专业上的联系"。他们还包括许多从非正式会员中吸收来的人。他们被吸收进来，要么是因为现在已经能够付得起固定会费，要么是因为他们希望在表演和其他艺术活动中承担稍微轻松一些的角色。

波西米亚人当中另一个特殊的范畴，是大学会员（faculty member）。这些人主要是斯坦福大学和加州大学各分校的教授和行政人员。不过，在1970年时，加利福尼亚科技研究所、哥伦比亚大学、华盛顿大学、加利福尼亚州立大学系统和南加州大学的现任和前任头头们也是该俱乐部的大学会员。属于这一范畴的，还有原子能委员会的主席格伦·T.西博格（Glenn T. Seaborg）、斯坦福法学院前院长贝利斯·曼宁（Bayless Manning）以及当时的外交关系委员会主席。

我们还可以举出许多其他杰出的学校行政人员和教授，因为从头衔和职位上来说，这一群体在俱乐部里面是最富有声望的。在总共94名大学会员中，有66人跻身《美国名人录》。

宾　客

如果从波西米亚社会学这一角度来看，我们所得到的最吸引人的文件，也许是一份1970年的丛林宾客名单。它显示出每一位宾客的主人是谁，他住在哪一个营地中。如果这份名单的时间跨度足够长，它就能够提供一个基础，让我们对这个国家统治圈子里的派系和联谊模式

有一个私密性的理解。实际上，这一份名单已经“挑逗”我们做出了各种假设和可能性。

1970年露营期间，一共有341名宾客。他们来自于美国34个州、墨西哥(6人)、日本(3人)，以及西班牙、菲律宾、英国、瑞士、澳大利亚、瑞典和中国香港(各1人)。人数最多的，是纽约市(79人)和华盛顿特区(25人)。有些配对是我们能够预想到的，比如美国银行董事局主席刘易斯·伦德博格(Louis Lundborg)邀请的客人是芝加哥第一国民银行的主席盖洛德·A.弗里曼(Gaylord A. Freeman)；大陆伊利诺斯银行和信托公司的前主席、后来转任财政部长的戴维·M.肯尼迪(David M. Kennedy)，则是美国银行总裁鲁道夫·A.彼得森(Rudolph A. Peterson)的客人；洛克菲勒基金会总裁乔治·哈拉尔(J. George Harrar)是洛克菲勒大学校长弗雷德里克·塞茨(Frederick Seitz)的客人；参谋长联席会议主席托马斯·H.摩尔(Thomas H. Moorer)海军上将，则是他的老板之一，国防部副部长戴维·帕卡德(David Packard)的客人(这位部长在私人生活中是一位加州百万富翁)；联合出版社总裁麦姆斯·汤姆逊(A. Mims Thomason)则是斯克里普斯—霍华德报系(Scripps-Howard Newspapers)总裁杰克·霍华德(Jack R. Howard)的嘉宾。

有好几对父子兵也并不令人惊讶。例如，恺撒工业的埃德加·F.恺撒(Edgar F. Kaiser)就带着他的儿子小埃德加·F.恺撒(Edgar F. Kaiser, Jr.)；著名投资银行摩根斯坦利的亨利·S.摩根(Henry S. Morgan)就邀请了查尔斯·F.摩根(Charles F. Morgan)；联合航空公司的威廉·A.帕特森(William A. Patterson)当上了小威廉·A.帕特森(William A. Patterson, Jr.)的主人；来自投资银行狄龙公司的弗雷德里克·H.布兰迪(Frederic H. Brandi)则把詹姆斯·H.布兰迪(James H. Brandi)带来游玩。

更加有趣的是好几对政商组合。联邦贸易委员会主席保罗·兰德·迪克森(Paul Rand Dixon)是石油商人和民主党重要资助人埃德文·W.波利(Edwin W. Pauley)的嘉宾；尼克松总统的得力助手约翰·D.埃利希曼

(John D. Ehrlichman)是共和党重要资助人伦纳德·菲尔斯通(Leonard Firestone)的客人;当时的内政部长沃尔特·J.希克尔(Walter J. Hickel)(他与一场关于圣芭芭拉石油溢出事件的交涉有密切关系)则成了弗雷德·L.哈特利(Fred L. Hartley)的客人,后者是联合石油公司的总裁,那起石油溢出事件正是他公司的责任。

俱乐部的董事会作为一个群体也拥有邀请嘉宾的权利。他们的客人许多都是公共人物:旧金山市市长约瑟夫·阿利欧多(Joseph Alioto)、国防部长梅尔文·莱德(Melvin Laird)、旧金山警察总长阿尔弗雷德·尼尔德 (Alfred Nelder)、洛杉矶郡治安官彼得·J. 皮克贝斯 (Peter J. Pitcbess)、洛杉矶市市长塞缪尔·约蒂(Samuel Yorty)以及加利福尼亚州州长罗纳德·里根。

从营地的角度来看谁是嘉宾也很有意思。"曼德勒"营地自己的营员本身已经全是美国商界的大人物,这还不够,它的嘉宾还包括了:投资银行狄龙·里德公司(Dillon Read)的合伙人彼得·A.费宁根(Peter A Flanigan),他后来成为负责对外贸易的白宫助理,约翰·D.埃利希曼,摩根担保信托银行主席小托马斯·S.盖茨(Thomas S. Gates, Jr.),康宁玻璃工业公司(Corning Glass Works)前主席艾默里·霍顿(Amory Houghton),华盛顿特区进出口银行主席亨利·卡恩斯(Henry Kearns),财政部长戴维·肯尼迪,汉纳矿业公司(Hanna Mining Company)总裁沃尔特·A.马丁(Walter A. Marting), 大陆石油公司总裁约翰·G. 麦克莱恩 (John G. McLean),投资银行公司"雷曼兄弟"(Lehman Brothers)的主要合伙人安德鲁·G.C.萨基(Andrew G. C. Sage)。

再问一次,要点是什么?

为了努力避免任何可能的歪曲,从"权力结构研究"的观点出发,对

本人观点进行一番详细叙述，还是很值得的。

对权力研究来说，波西米亚俱乐部以及其他的酒吧和社交俱乐部是非常有意义的，因为它们是阶级意识的证据，而对阶级支配来说，阶级意识是一种先决条件。从阶级意识的角度来说，这些机构的重要性表现在两个方面。

首先，来自全国各地的富人在波西米亚丛林这样一个私密的环境中聚会，这一事实本身就是一个具有社会内聚力的上层阶级存在的证据。它证明了，他们中的许多人都相互认识，他们有面对面的交流，他们组成了一个社交网络。在这一意义上，我们将波西米亚丛林和其他的社交寓所看作是一种社会过程的产物，这种社会过程指向的，是一种阶级内聚力。不过，这些机构也可以被看作是社会纽带的工具。一旦形成，这些群体就会成为另一条维系上层阶级内聚力的途径。

对诸如波西米亚丛林这样的寓所和俱乐部予以强调的第二个原因是，社会心理学领域内有大量的研究处理的正是群体内聚力的问题。关于内聚力，“群体动力学”（“group dynamics”）提出了如下观点：

身体物质上的亲近有可能导致群体的团结一致。因为，这些人在诸如波西米亚丛林这样的私密性的物质环境中聚会这一事实本身，就意味着一种内聚力已经出现。（当然，同样的论点也可以被用在排斥性的邻里关系、私立学校和排斥性的夏令营等机构上。）

人们互动得越多，就变得越喜欢对方。这并不是什么深刻的发现，不过我们能够注意到，波西米亚丛林和其他的社交俱乐部使人际之间的互动达到了最大的程度。

人们眼中的高地位群体，其内聚力更强。波西米亚丛林正好符合“高地位群体”这一范畴。此外，它严厉的会员资格要求、冗长的等候名单以及昂贵的会费也有助于巩固其在会员眼中的价值。会员们有可能会认为自己是“特殊”人物，而这可以增强他们相互之间的吸引力，并增加互动和团结的可能性。

增强群体内聚力的最好氛围,就是放松和合作。波西米亚丛林和其他社交俱乐部再一次成为这类气氛的理想例证。从群体动力学的观点来看,我们可以认为,上层阶级内聚力形成的原因之一,就是这一阶级被组织成一系列鼓励面对面的互动并确保其成员地位和安全的小群体。要想做到这一点,仅仅当资本家是不够的。人都有缺点,他们需要互相信任,并学会在一起共事。

最后,从权力结构研究的角度来看,群体动力学文献的关键发现之一就是:当人们将议题提交给实验群体(experimental group)以寻求解决的时候,社会内聚力有助于达成协议。也就是说,社会内聚力有助于政策内聚力的发展——这正是本节的真言(mantra)所在。但是,社会内聚力并不能使政策内聚力自动运转,这也正是为什么上层阶级和企业共同体要发展出一个广泛的政策研制网的原因。

第四章
政策研制网络

经济利益和社会凝聚为政策共识的形成提供了基础，但如果没有调查研究、咨询和辩论的话，光靠这两者还不足以形成受到普遍认可的政策。企业共同体面对的问题是如此复杂，经济体本身又是如此庞大，以至于新政策不可能自然而然地从共同利益和社会凝聚中产生出来。这也就是为什么对于企业共同体来说，各种非营利组织和无党派组织是必不可少的。这些组织是政策研制过程的基础，通过它们，企业共同体清楚地表达自己的整体政策取向，并且将其传达给两个主要政党、白宫和国会。

企业共同体与上层阶级的成员通过四种基本途径参与政策研制过程。首先，他们为处在政策研制过程核心的组织提供财政支持；其次，他们为某些此类组织提供各种免费服务，如法律和审计上的服务；第三，他们出任这些组织的董事或理事，从而为其设定基本的取向，并选择合适的人选来管理组织日常的运作；最后，他们还参与政策研制网络中某些组织的日常活动。

政策研制网络解释了看上去非常独立的、经常提供新政策建议的专家是如何符合权力算术的要求的。他们以研制网中核心组织的雇员
77 或顾问的身份来工作，后者给了他们资金支持，赋予他们的工作以合法

性，且为他们提供将自己的观点展示给决策者的机会。[①]

尽管企业共同体通过大众媒体和政府对决定什么样的专家意见可以被认为是“值得尊敬的”或“合法的”拥有近乎垄断的特权，但是专家意见也并不总是对其不构成挑战。工会、直邮请愿(direct mail appeals)与富有的自由主义者也资助了一些小型智库和倡议团体。这些自由派的政策团体有些也接受由温和保守派控制的大基金会的资助，虽然这让极端保守主义者非常恼火。

极端保守派的恼火表明了，政策网络不是完全同质性的。温和保守派与极端保守派各自的亚团体就存在着长期的不和，这反映了企业共同体内部的意见分歧。在社会科学家和普通大众眼中，极端保守主义的组织往往与大商业联系在一起。过去，它们反对与欧洲和亚洲的贸易往来，现在它们仍旧反对任何形式的政府管制，以及最低工资的任何上涨。他们经常扮演唱反调的角色，在 20 世纪 60 年代和 70 年代初的社会骚乱中，他们在一些焦点议题上被打败了，这些事实使得有些社会科学家怀疑企业共同体现在还有没有对政府政策的支配性影响。

最近，这两派在外交政策上发展出很大的分歧。国际导向的温和保守派，本来在这一领域一直处于摇摆状态，如今成了外交政策上的多边主义者。他们倾向于同盟国一起合作，并最大限度地利用联合国。他们认为美国之所以能够赢得冷战是因为耐心地包容前苏联，等待其非市场经济的垮台，同时在军事控制和其他议题上与前苏联合作。极端保守主义者倾向于忽略其他国家发生的事情，避免对外援助，在与别的国家打交道时则是刚愎自用的民族主义者，小布什政府第一个任期内表现出来的单边主义以及对联合国的轻视就明显地体现了这一点。他们无视戈尔巴乔夫十分明白前苏联经济需要大调整的事实，而相信他们是通过在 80 年代初不断扩大国防支出，将苏联拖进军备竞赛里，最终使

① 独立专家更多地受雇于大学和学院。他们对公共政策几乎没有什么重要的影响力，除了在自然科学、医药和工程领域的一些高度技术性的议题上。

78 其经济崩溃，才赢得冷战的。他们还倾向于相信里根政府采取的先发制人的策略也适用于伊拉克、伊朗和北朝鲜。①

企业共同体内部温和与极端保守两派分化的基础是什么，系统的研究尚未揭示这里有什么唯一的决定因素。温和组织往往是由那些来自最大的和最国际化导向的企业的执行官所领导，当然这个概括也存在着很多例外。并且，还有很多企业往往对两派政策组织都有支持。还存在这样的情况，一个企业的某些高层人物属于温和派阵营，而另一些人则属于极端保守派阵营。要想搞清楚两派分化的原因，我们还需要做更多的研究工作。

尽管存在着许多分歧，但是这两派毕竟都是企业共同体的组成部分，相互之间有着很多社会纽带，在各个政策团体之间存在着大量的连锁关系，因而两派的领袖都倾向于最终寻求到双方都有所妥协的政策。但是当妥协无法达成时，政策冲突最后的解决办法就是在国会中展开立法斗争。

政策研制网络概览

政策研制网络以企业董事会、社交俱乐部和非正式谈话为起点，在这些场合中，那些被认为需要通过新政策来解决的问题被提了出来。它以政府政策的制定和执行为终点。而在这中间，是一个复杂的人际与机构网络，这一网络将议题尖锐化且评估各种可能方案。这个网络中有三个主要组成部分：基金会、智库和政策讨论团体。

基金会是旨在为个人或非赢利组织提供资助的免税机构，这些个人或组织从事教育、研究和艺术活动，以及扶助穷人、维持珍稀动植物

① Ivo Daalder and James Lindsay, *America Unbound* (Washington, D.C.: Brookings Institution, 2003).

和历史遗迹的事业。基金会是上层阶级适应遗产税和收入所得税的产
物。它们为富人和大企业提供了一个实际上可以自行决定它们缴纳的
税款如何使用的途径，本来会给政府作为税收征走的钱拿来建立了基
金会。在20世纪初，基金会在美国才开始萌芽，现在却已经变成了在高
等教育、艺术等领域影响政府的一个重要因素，它们同样在政策制定中
扮演重要角色。最有影响力的，包括福特、洛克菲勒、卡耐基和斯隆
(Sloan)等基金会。从20世纪80年代开始，又有一批新的重量级的自由
派或温和保守派私立基金会出现，同时也有一些规模相对较小，却高度 79
统一的极端保守派基金会产生。

智库是为各个领域的专家提供一个可以让他们专注于政策研究，而不受教学、委员会会议、院系行政职务等大多数学术界人士在日常生活中经常需要承担的职责打扰的非营利组织。智库的经费受到基金会拨款、企业捐助和政府合同的支持，是政策研制网络中讨论的各种新观点的一个重要来源。

政策讨论组织是没有党派属性的组织，它们将企业执行官、律师、学者、大学行政主管、政府官员和媒体专家集中在一起共同讨论对外援助、贸易、税收和环保政策等重要议题。各种大小的政策讨论组织提供了一个非正式的讨论平台，关于各种议题的不同观点的分歧被展现，专家的意见也可以被听到。除了大量的小组讨论之外，政策讨论团体还积极推动以宴会演讲、成文报告和发表在期刊书籍上的观点陈述等方式进行的正式对话。总的来说，政策讨论组织类似于一个持续地就当今主要议题进行辩论的公共论坛。

政策研制网络中的这三类组织其实是相互关联的，且都以共同董事或资金来源的方式与企业共同体相关联。本章将提供对这一看法的佐证。图4.1是一个政策研制网络的概览，箭头表示的是以下三种关联中的一种：(1)董事连锁，(2)资金流动，(3)观点和计划的流动。联系到第七章将要展现的企业共同体如何影响政府政策的争论，这个图实际

上体现了政策网络的产出如何到达政府层面的一些途径。

三类组织中，每一类都同样重要。它们作为一个整体的网络影响了政策研制，每类组织都在不同的的议题上扮演着不同的角色。

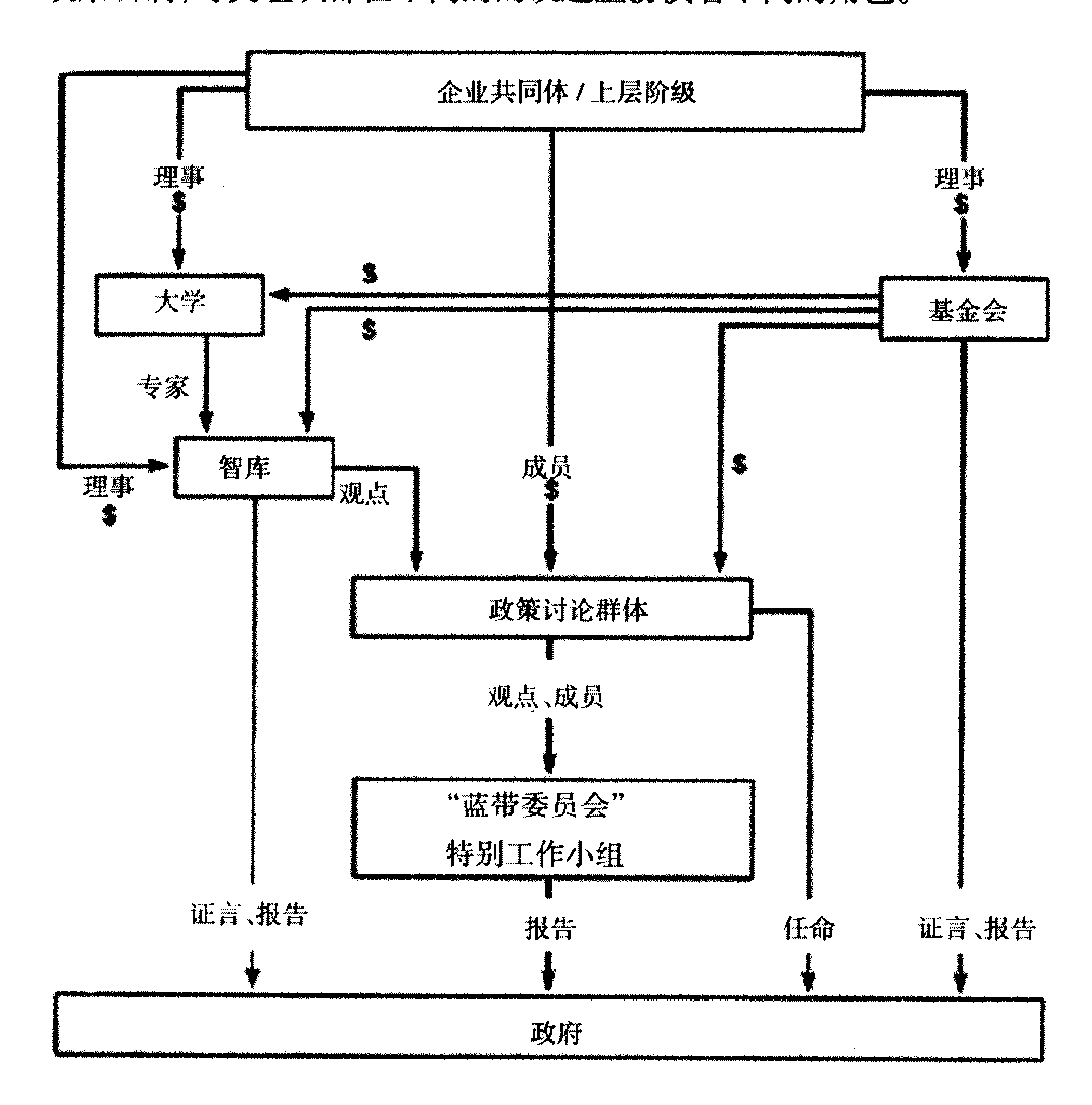


图 4.1 政策流动图

从企业共同体 / 上层阶级到政策讨论群体，最后到政府

基金会

在全美国近6.5万家基金会中，只有几百家有足够的资金和兴趣来资助与公共政策相关的计划。基金会可以分为四种基本类型：

1.根据纽约基金会中心发布的颇具权威性的《美国基金会指南》 80
(*Guide to U.S. Foundations*)，2003年，美国大概有5.8万家独立基金会，
这些基金会全部都是由私人家族所创办，为一系列宽泛的目标服务。多
数独立基金会规模较小，且较为地方化，它们中只有9.7%一年的捐款超
过50万美元，以福特基金会（2003年的捐款是5.09亿美元）和梅隆
(Melon)基金会(2003年捐款2.22亿美元)为首。在这些具有综合目标的
基金会中，最大的一些都是为上层阶级和企业共同体的领袖所控制，只
有少数极端保守派的和自由派基金会受创会捐款者所控制。 81

2. 2003年，美国还有2362家由大企业资助、受其管理层领导的企业基金会。自20世纪80年代以来，它们的数量和重要性都有了显著增加。2003年，有23家企业基金会的捐款金额超过了2500万美元，其中有3家还跻身于当年度10大捐助者之列，它们是：弗莱森电讯(7700万美元)、摩根大通银行(6200万美元)和花旗集团(5600万美元)。

3. 在地方上还活跃着661家**社区**基金会，这些基金会是为了援助其所在地的慈善机构、志愿组织和专项计划而设立的。它们从包括独立基金会、企业基金会和富有家族等在内的各种渠道获得资金。它们的董事会既包括企业主管也包括社区领袖。少数较大的社区基金会也会将资金用于所在地之外的区域，这种情况通常是根据某一富有捐款人的意愿，后者为了节省管理费用而在基金会内部又设了一个小基金会。

4. 最后，还有4000家专门为某一特定的博物馆、公园或艺术展提供资助的基金会。它们被称为**运作型**基金会(operating foundations)。运作

型基金会与政策研制过程无关，它们通常由上层阶级的女性领导，这在前一章中已经讨论过了。

大型独立基金会在政策导向的资助活动中涉入程度最深，有好几项研究对其管理层中上层阶级和企业的代表比例进行了记载。例如，一个对 12 家规模最大的基金会的调查发现，其中有半数的理事是上层阶级的成员。[①]一项针对企业与政策网络之间关联的调查发现，12 家基金会中有 10 家至少与前 201 家最大企业有一项关系，大多数还不止一项。[②]由于管理层精简、实现性别和肤色的多样性以及新增加了一些外国董事等因素，大型基金会与企业共同体之间的联结比以前要松散不少。但是，在 2004 年，福特基金会 17 位董事中还是有 5 位任职于 8 个企业董事会。洛克菲勒基金会 12 位董事中仍然有 4 位在 8 个企业董事会中任职，而卡耐基基金会 14 位董事中有 7 位任职于 14 个不同的企业董事会，斯隆基金会 12 位董事中有 7 位任职于 12 个不同的企业董事会。

基金会通常不仅扮演资金来源的角色，它们有时会设立一些在其理事或工作人员看来十分必要的专门项目。然后，它们会寻找合适的组
82 织来执行这个项目，或在基金会内部建立专门委员会。一些基金会是如此关注某一项专门议题，以至于它们发挥了政策讨论组织的功能。福特基金会就为此提供了绝佳的范例，因为它在 20 世纪 60 年代的两个重要问题上都曾涉入甚深。

首先，它在建立和维系主要的环境运动组织方面扮演了主要角色。它在 1953 年召开的资源管理研讨会，以及随后提供的启动资金，带来

① G. William Domhoff, *Who Rules America?* 1 st ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967.)

② Harold Salzman and G. William Domhoff, "Nonprofit Organizations and the Corporate Community," *Social Science History* 7 (1983): 205—216.

了第一家也是最重要的一家环境问题智库，"未来资源"(Resources for the Future)的成立。这一组织通过将市场经济纳入环保工作中，从而为环保事业开辟了新的天地。"未来资源"及其他智库的经济学家指出资源替代可以通过价格机制来组织，工作和环境管制之间的冲突被证明不过是一个迷思。他们同样指出拨款清洁空气和水源的必要性。他们的工作使企业共同体中的温和主义者确信，大多数环保主义的举措与法人资本主义其实是完全相容的，而这与极端保守主义者的不满以及左派的期望都形成了鲜明对比。[①]

20 世纪 60 年代初，福特基金会拨款 700 万美元在全国 17 所大学建立了一个为期 3 年的生态项目，从而为控制农药污染和工业废弃物提供了信息平台和人才基础。同时，福特基金会投入大量资金给大自然保护协会(The Nature Conversancy)和美国奥杜邦学会(National Audubon Society)的土地收购计划。它还通过资助市级自然保护委员会和国家自然保护基金会来推动环保教育和公民行动，其中国家自然保护基金会是一个由洛克菲勒家族创办的集智库与政策讨论团体于一身的组织。[②]环境运动的激进派很快就超越了温和保守主义者先前的设想，但是大多数早期的草根运动都是由大基金会资助和合法化的却是一个不争的事实。

福特基金会在 20 世纪 70 年代又通过另一种方式给环保主义者提供帮助，这一次它资助了数个新建立的环保律师事务所，后者运用法律体系强迫企业和市政府清洁空气、水和土壤。事实上，福特基金会的领

---

① Eban Goodstein, *The Trade-off Myth: Fact and Ficition about Jobs and the Environment* (Washington, D.C.: Island Press, 1999); Irvine Alpert and Ann Markusen, "Think Tanks and Capitalist Policy," in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publictions, 1980), pp. 173—197.

② Marshall Robinson, "The Ford Foundation: Sowing the Seeds of a Revolution," *Environment* 10 (April 1993): 1—10.

导人亲自创立了其中一家组织：自然资源保护理事会。这个组织聘用了几个华尔街的公司法律师，还吸引了一帮志在将自己的职业生涯奉献给环保法的耶鲁法学院毕业生。1970到1977年，福特基金会给这个组
83 织投入了260万美元。1971到1977年，它还分别给了洛杉矶公共利益法律中心160万美元、环境保护基金99.4万美元、塞拉俱乐部法律保护基金（Sierra Club Legal Defense Fund）60.3万美元的资助。[①]

当时的尼克松政府从主要的环保组织中任命了一批人担任政府官员，后者帮助环境法律师事务所争取到免税地位。这批官员接着又主导了环境质量委员会和环境保护局的成立。这些机构的设立是温和保守派如何设计一些后来被看作是企业共同体做出让步的政策的绝佳案例。而与此同时，这些组织却常常被激进环保主义者批评为过于谨慎保守，且在关键问题上让步和妥协。[②]

尽管福特基金会后来仍然设有环境方面的资助，不过大多数是给其他国家的环保组织，而它对美国国内环保团体的支持却变得更加温和，因为这些组织都已经站稳了脚跟。不过，其他几十家主要基金会已经接过了福特的担子，其中包括一些企业基金会。表4.1列出了2001和2002年为自然资源保护委员会（Natural Recourses Defense Council）和环境保护委员会（Environmental Defense）（即以前的环境保护基金会）提供资助的基金会名单。

---

① Robert C. Mitchell, "From Conservation to Environmental Movement: The Development of the Modern Environmental Lobbies," in *Governmetal and Environmental Politics*, ed. Michael Lacey （Baltimore: Johns Hopkins University Press,1991）, pp. 81—113; NRDC *Twenty Years Defending the Environment* （New York: Natural Resources Defense Council, 1990）; David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America*（New York: Basic Books, 1989）.

② Mark Dowie, *Losing Ground: American Environmentalism at the Close of the Twentieth Century*（Cambridge: MIT Press, 1995）.

表 4.1 “环境保护委员会”(ED)和自然资源保护委员会(NRDC)在2001和 2002 年获得的各基金会资助

名称	ED	NRDC
帕卡德基金会	$3,828,000	$725,000
惠普基金会	$950,000	$1,210,000
麦克阿瑟基金会	$300,000	$300,000
乔伊斯基金会	$1,280,000	$250,000
高盛基金	$812,500	$550,000
特纳基金会	$200,000	$2,014,000
麦克耐特基金会	$200,000	$290,000
能源基金会①	$1,222,000	$3,346,000
莫特基金会	$300,000	$300,000
多罗西·杜克基金会	$5,000,000	
克雷斯格基金会	$1,500,000	
罗伯逊基金会	$1,000,000	
福特基金会	$200,000	
公共福利基金会		$750,000
欧文布鲁克基金会	$200,000	$153,000
坎普顿基金会	$105,000	$60,000
其他 80 项给 ED 的资助	$8,863,000	
其他 96 项给 NRDC 的资助		$6,521,000
总计	$25,960,500	$16,469,000

资料来源:Foundation Grant Index on CD-ROM version 3.0 (*New York: The Foundation Center, 2004*).

① 能源基金会是 1991 年在麦克阿瑟、帕卡德、乔伊斯、麦克耐特和教会座席等基金会的资助下创立的。

其次，福特基金会还扮演了一个与城市运动议题有关的类似于政策团体的角色，它设立了一系列的项目来处理城市更新中产生的问题以及城市中的种族关系紧张问题。其中一个名为“灰色地带”的项目，成了 1964 年约翰逊政府提出的“向贫穷开战”计划的基础。“向贫穷开战”计划启动之后，福特基金会马上投入了上千万美元，支持少数族群和社区运动组织。当时，这些投资被视为旨在鼓励上述组织采取非暴力和选举的途径来解决他们遇到的问题。但到了 70 年代，当社会动荡逐渐平息之后，极端保守主义者却开始指责福特基金会支持所谓的“自由主义实验”。尽管如此，福特还是继续它在这方面的支持举措，因为在企业共同体中的温和保守派看来，这是一个将少数族群整合到社会之中的有效途径。表 4.2 列出了一份低收入群体、妇女和民权解放倡议组织的名单，这些组织在 2001 和 2002 年都接受了福特基金会的大笔资助。

表 4.2 福特基金会在 2001 年给少数族群、妇女和公民权利领域的倡议团体的资助

美国公民自由联盟（种族、贫困和移民权利项目）	$1,765,000
女士基金会	$1,555,000
美国原住民权利基金	$1,500.000
全国妇女协会法律援助处	$660,000
墨西哥裔美国人法律援助处	$600,000
全国有色人种协进会专项基金会	$500,000
全国有色人种协进会法律援助处	$500,000
拉美裔全国委员会	$400,000
波多黎各法律援助基金	$350,000
城市联盟	$150,000
全国亚太裔美国人法律团体	$50,000
总计	$7,330,000

（接下页）

福特基金会在 2001 年也有很多其他在公民权利领域的资助。
资料来源：Foundation Grant Index on CD-ROM version 3.0 （New York: The Foundation Center, 2004).

福特基金会还设立了一个支持老城区住房和服务建设的方案，创
建了一批社区合作开发组织（CDC）和一个名为“地方发展支持公司”
（LISC）的金融中介机构，到 2004 年止，它们共提供了全国各地 90%的
老城区低收入者住宅，同时还给小公司提供启动贷款和各类咨询服务。 84
到 1972 年，福特已经给各 CDC 投入了 2500 万美元，这个数字到 1986
年上升到了 1.7 亿美元。从 20 世纪 70 年代初开始，福特基金会还提供
资金，帮助创立了社区变迁委员会及其他几家小型的倡议组织，这些组
织帮助低收入居民组织起来争取租户利益、环境正义和邻里保护。

乘 1977 年颁布的《社区再投资法案》的东风——这是政府强迫银
行重新投资内城的第一步——福特基金会又给 LISC 资助了 475 万美 85
元，这让低收入者住宅项目更加容易得到银行和信贷公司的资助；1986
年，LISC 全部 1.3 亿美元的资金中有 3400 万来自福特基金会。然而，
LISC 的概念直到《税收改革法》在 1986 年附加了税务注销的条款——
该条款本是为富有的个人投资者量身定做的——之后才真正对打算投
资于低收入者住宅的企业产生强大吸引力。[①]从那时起，企业节省了数
十亿的税务，与此同时 LISC 和 CDC 的房屋建设规模也在很少甚至没有
政府投入的情况下大大增长。

---

① Neil R. Peirce and Carol F. Steinbach, *Corrective Capitalism: The Rise of American Community Development Corporations* （New York: Ford Foundation, 1987); Gregory Squires, *Organizing Access to Capital* （Philadelphia: Temple University Press, 2003); Douglas Guthrie and Michael McQuarrie, “Privatization and the Social Contract: Corporate Welfare and Low-Income Housing in the United States,” in *Research in Political Sociology*, ed. Harland Prechel (Oxford, England: Elsevier, 2005).

概括而言，在一系列都市更新计划上相互合作的老城区支持网络如今已经得到别的一些基金会的资助，而不仅仅是福特。上千个地方性CDC和几十个区域性LISC办公室也每年都从各种企业基金会那里获得主要的基础设施方面的支持。但是，自由派批评家指出，基金会的支持如果能同激进活动家更加合作的话，效果会更好；他们还指出，大多数老城区组织如果离开了基金会的支持就无法自我维系[1]（更多细节请
86 登陆 www.whorulesamerica.net）。

福特支持弱势群体、妇女和环境运动的做法导致了这样一种误解，认为它在20世纪60年代已经变成了一个自由主义的基金会，尽管它的董事会仍然是由大企业支配的。然而，这个结论将自由主义和复杂微妙的保守主义混为一谈了，后者在一系列关键的议题上仍然没有让步，我们从福特基金会对反工会活动的支持就可以看出这一点。1967年，福特基金会介入了一起公共部门雇员工会的斗争，它资助了一家智库对此进行研究，而这家智库对工会一直持负面态度。接着，在1970年，它为3家由政府官员组成的组织——美国市长会议、全国市政联盟和全国郡县协会——提供45万美元的资助建立了劳资关系服务局，一个帮助政府管理者对付建立或组织工会活动的组织。一年后，在福特和其他基金会的资金支持下，这一组织又成立了美国公共部门雇员劳资关系委员会。这两个组织的出版物提供关于如何挫败组织工会的活动以及如何对付罢工的建议。它们还建议将公共服务外包给私人企业以回避

① Peter Dreier, "Philanthropy and the Housing Crisis: The Dilemmas of Private Charity and Public Policy," *Housing Policy Debate* 8, no. 1 (1997): 235—292; Peter Dreier, "Social Justice Philanthropy: Can We Get More Bang for the Buck?" *Social Policy* 33 (2002): 27—33.

工会和削减工资开支。[①]这种反对公共部门雇员工会的立场与所有的大基金会都同劳工运动保持距离的立场是一贯的。[②]

关于各州公共部门雇员工会化程度的系统调查显示，上述帮助政府管理者的努力是成功的。50个州中只有不到一半完全允许所有公共部门雇员团体进行集体谈判，几乎所有的州都禁止公共部门雇员举行罢工。企业—保守派联盟和自由派—劳工联盟在各州的力量对比是决定公共部门雇员工会化的努力能否成功的主要因素。公共部门的工会密度，即公共部门雇员加入工会的百分比，从1960年的10.8%上升到1970年40.2%的高峰，之后则始终稳定在36%到37%之间。[③]

以上的例子说明了，作为资金来源和项目发起者，基金会是政策研制过程中不可或缺的一个组成部分。与一般的看法相反，基金会绝不仅仅局限于给慈善事业或价值中立的学术研究事业捐款。从起源、领导者和目标等角度来看，它们都是企业共同体的延伸。

智　库

政策研制网络中最深刻、最关键的思想是在各种智库中产生的。新的提议在经过别的专家的批评之后，被拿到讨论团体中供企业共同体领袖修正和吸收。在几十个智库中，有些在一到两个领域高度专业化， 87
其中最重要的有布鲁金斯学会、美国企业研究所、城市研究所、国家经

---

① Berkeley Miller and William Canak, "There Should Be No Blanket Guarantee: Employers' Reactions to Public Employee Unionsim, 1965—1975," *Journal of Collective Negotiations in the Public Sector* 24 (1995): 17—35.

② Richard Magat, *Unlikely Partners: Philanthropic Foundations and the Labor Movement* (Ithaca, N.Y.: ILR Press, 1999).

③ Berkeley Miller and William Canak, "Law as a Cause and Consequence of Public Employee Unionism," *Industrial Relations Research Association Series* (1995): 346—357.

济研究局和雷神公司。它们的工作有时也会有大学附属的研究所和中心参与，但是后者却不是政策研制网络的一个环节。①

三个最广为人知的智库——布鲁金斯学会、美国企业研究所和传统基金会，它们一直为了在华盛顿的知名度和影响力而相互竞争。布鲁金斯学会（Brookings Institution）是三者中历史最久、也最受尊敬的一个，它创立于1927年，由三个研究所合并而成，其中最老牌的一个可以追溯到1916年。它创立之初几乎所有的资金都来源于基金会，20世纪30年代它主要靠洛克菲勒基金会提供的捐款维持运作。布鲁金斯学会有时被说成是一个自由主义的智库，这实际上是一个误解，而持有这个误解的很大程度上是极端保守主义者。布鲁金斯学会的经济学家曾经为肯尼迪和约翰逊政府出谋划策，这一事实在一定程度上也促进了这一误解的产生。实际上，布鲁金斯学会一直处于中间立场，或站在右翼一边。尽管它的一些经济学家在20世纪60年代曾是民主党的重要顾问，但是到了1975年，正是同样这批经济学家开始批评政府的行动，而这些行动在很大程度上是由他们的竞争对手、美国企业研究所的工作人员所策划的。②

诞生于1943年的美国企业研究所（AEI）最初只是美国商务部的附属机构，没什么钱，也没有影响力，这种状况一直到70年代初才发生改变，当时一位前商务部雇员游说企业执行官们建立一个新的智库，以应

① 一般来说，大学及其附属的研究机构是权力算术的一个组成部分。它们培育未来的领袖、训练为智库工作的专家。很多研究都显示，自20世纪初开始，顶尖私立大学以及很多州立大学的校董都多多少少地来自企业共同体和上层阶级。然而，大学作为一个整体并不是政策研制网络的制度性基础设施的一部分。大多数大学的教员在学术和政治倾向上存在强烈分化，因而很难被看作权力结构的一个部分，除非他们也同时受雇于政策研制网络中的企业或组织。也并不是所有名牌大学的学生毕业以后都会加入企业共同体或政策研制网络。正如前文所提到的，一小部分人会加入自由派—劳工联盟或左翼组织。

② Joseph G. Peschek, *Policy-Planning Organizations: Elite Agenda and America's Rightward Turn* (Philadelphia: Temple University Press, 1987).

对被他夸大的布鲁金斯学会的自由主义倾向。他的努力在 1972 年得到了回报，当时福特基金会给了他 30 万美元的资助。这份大礼被视为 AEI 的转折点，因为福特的资助赋予了他们以后再筹款的合法性。AEI 在 88
1971 年的预算只有 110 万美元，到了 1980 年，这个数字就超过了 1000 万美元。[1]

因为前尼克松政府的官员以及随后的前总统吉拉德·卡特在 1977 年以荣誉会员的身份加入该组织，AEI 的筹款活动如虎添翼。一些重要的经济学家也受雇于该组织。这些著名保守主义者的加盟使得 AEI 毫不令人吃惊地被当作华盛顿政策圈在 70 年代向右转的推动力量。然而一份对布鲁金斯和 AEI 提出的政策意见的文本分析显示，AEI 实际上是在政策转向已经发生之后才变得重要起来的。[2]从 80 年代初开始，AEI 的确扮演了一个重要的角色，它为里根政府和布什政府提供观点和人员。如今，AEI 同布鲁金斯学会合办了一个调控研究联合中心，这反映了它们在政策议题上的相似立场。[3]

传统基金会（Heritage Foundation）成立于 1974 年，是华盛顿智库中最年轻也最著名的一家。如果你认为它反映了企业共同体当下的观点的话，那就错了，因为实际上它是由少数极端保守却又继承了大量财产的人在一起创办的。这些极端保守派中最重要的就是库尔斯（Coors）家族，他们拥有以家族名字命名的啤酒公司。[4]紧随其后的是理查德·梅

① James A. Smith, *The Idea Brokers: Think Tanks and the Rise of the New Policy Elite* (New York: Free Press, 1991), p. 264.

② Joseph G. Peschek, *Policy-Planning Organizations: Elite Agenda and America's Rightward Turn* (Philadelphia: Temple University Press, 1987).

③ Peter Passel, "Economic Scene: A New Project Will Measure the Cost and Effect of Regulation," *New York Times*, 30 July 1998, C2.

④ Russ Bellant, The *Coors Connections: How Coors Family Philanthropy Undermines Democratic Pluralism* (Boston: South End Press, 1991).

隆·斯凯菲，在本章稍后的部分我们还将谈到此人。

与 AEI 不同，传统基金会并不雇用已经成名的专家学者，也没有在学术界或政策圈内树立受人尊敬的名头的企图。相反，它雇用的都是些年轻的极端保守主义者，他们以攻击政府的一切活动为己任，他们将所有的政府官员都称为官僚帝国的建造者。尽管这一策略没有让它讨得在华盛顿的同行的欢喜，但是却得到了在共和党机构中的职位，后者需要人手去实行他们与政府目标相悖的事情。

这 3 家智库同企业共同体的关系可以从它们各自的董事会组成看出来。布鲁金斯学会和 AEI 与企业共同体的连锁方式差不多，这两个组织各有约 60%的董事平均各在 1.3 家具有相当规模和地位的企业中担任董事。不过，因为布鲁金斯有 42 个董事，AEI 只有 25 个，因此这也意味着布鲁金斯与 53 家企业有董事连锁关系，而 AEI 只有 35 家。传统基金会的情况完全不同，20 名董事中只有 1 人在 3 家企业董事会中任职，
89 他本人是一位退休的微软执行官。传统基金会的董事中还有一些商界人士，但是大多只是退休的中层管理者或开办小公司者。还有一些董事则是富有的继承人。

政策讨论团体

政策团体在企业共同体中发挥了几项重要功能：

1. 它们提供了一个场所，在其中，企业领袖可以通过听取智库与大学研究所的专家的报告并向其请教而熟悉一般性的政策议题。

2. 它们提供了一个论坛，在其中，通过温和保守派和极端保守派专家的帮助，有时在某些议题上也借助自由派专家的帮助，各种矛盾冲突都可以被讨论。

3. 它们为新的领导人提供非正式的训练平台。正是在这些组织中，企业共同体的领袖可以非正式地决定他们的同侪中，哪些人最适合为政府服务，而哪些人适合作为发言人去应对其他群体。

4. 它们提供了非正式的招募平台，可以决定哪些专家最适合为政府服务，无论是作为从政的企业领袖的幕后助手，还是自己担任高级职务。

除此之外，政策团体对社会其他部分还有三项功能：

1. 这些团体将其成员塑造成严肃且学有专长，能够为政府服务的形象。人们之所以会有这样的形象，是因为这些团体的成员被描绘成牺牲自己的时间来参与精心挑选的超越党派的和非营利的组织。

2. 它们向那些试图获得基金会资助、进入智库工作或担任政府机构顾问的年轻专家和教授传递企业共同体的焦虑、目标和期望。

3. 它们通过书籍、期刊、政策声明、新闻稿和发言人等方式来影响华盛顿和全美的舆论气氛。这一点在下一章对舆论塑造过程的讨论中将体现得更加明显。

当前关于政策讨论团体同基金会和智库之间关系的一项最深入的研究，以 70 年代末以来的资料为基础，抽样了 77 家大型基金会，其中 90
有 20 家资产在 1 亿美元以上且在公共政策领域投入了超过 20 万美元的资助。同这 20 家基金会联系在一起的是 31 家政策研制团体或智库，这 31 家组织分别从这 20 家基金会中的 3 家或 3 家以上获得过资助。在这 20 家基金会的 225 名理事中，有 124 人同时也是其他 120 家基金会的理事。20 家基金会中有 10 家同这 31 家政策研制组织或智库中的 18 家存在连锁关系。洛克菲勒基金会与其他基金会的连锁关系最多(34 家)，紧随其后的是斯隆基金会、卡耐基基金会和福特基金会。洛克菲勒

基金会还同它资助过的政策团体拥有最多的理事连锁关系(14 家),排在后面的依然是斯隆基金会、卡耐基基金会和福特基金会。这 4 家基金会还倾向于与同样的一些政策团体联系在一起。基金会、智库和政策研制团体在一起形成了网络中的温和保守主义部分，这一部分的规模大小和相互缠绕的程度超过了此前所有研究赋予社会科学家的想象空间。①

这个研究还发现,有一组推行极端保守主义政策的团体和智库,如美国企业研究所、胡佛研究所和哈德森研究所(Hudson Institute)是同另一组基金会连接在一起的,这些基金会包括布莱德利(Bradley)、奥林(Olin)和斯凯菲(Scaife)等。与政策研制网络中持温和主义的大基金会不同，所有的极端保守派基金会都处在最初资助它们成立的家族的直接控制之下。这一关于极端保守派基金会的发现在另一项研究中被再次证实,该项研究通过研究“返税”行为,发现 12 家基金会提供了美国企业研究所一半的资金来源，同时也为其他重要的极端保守基金会提供了超过 85%的资助。企业基金会也支持一些这样的组织,但同时也给温和保守派团体提供资助。②为了展现这一模式的持续性,表 4.3 列出了 5 家极端保守的基金会在 2001 年和 2002 年给 7 家极端保守派智库的捐款数额。

---

① Mary Anna Culleton Colwell, *Private Foundations and Public Policy: The Political Role of Philanthropy* (New York: Garland, 1993).

② Michael P. Allen, "Elite Social Movement Organizations and the State: the Rise of the Conservative Policy-Planning Network," *Research in Politics and Society* 4 (1992): 87—109.

表 4.3 核心的极端保守智库及其主要的基金会资助方2001—2002

	智库[1]							
基金会[2]	胡佛研究所	美国企业研究所	传统基金会	哈德孙基金会	曼哈顿基金会	凯托基金会	联邦党人协会[3]	基金会捐赠总额
史凯菲基金会	$750,000	$345,000	$650,000	$315,000	$150,000	$60,000	$200,000	$2,470,000
布莱德利基金会	$375,000	$750,000	$250,000	$610,000	$200,000	$100,000	$100,000	$2,385,000
多纳基金会	$60,000	$700,000	$55,000	$50,000	$50,000	$20,000	$50,000	$355,000
埃尔哈特基金会	$89,000	$50,000		$30,000	$40,000	$18,000	$60,000	$287,000
卡比基金会		$13,000	$100,000	$18,000	$25,000	$20,000	$40,000	$349,000
卡尔隆·戴维斯基金会	$400,000		$10,000	$30,000			$40,000	$480,000
对各个组织的捐赠总额	$1,674,000	$1,228,000	$1,060,000	$1,053,000	$465,000	$218,000	$490,000	

资料来源：Foundation Grants Index on CD-ROM version 3.0 (*New York: The Foundation Center, 2004*).

① 它们也从其他极端保守派基金会那里获得资助，但没有持续性。美国企业研究所还从一些温和保守派基金会获得资助。

② 这些基金会也给其他极端保守派项目资助，通常是一些规模较小、地方性的或学术机构。

③ 联邦党人协会完全由律师组成。

少数极其富有的极端保守主义者所能拥有的惊人影响力可以从上文曾经提到过的理查德·梅隆·斯凯菲个人的捐款生涯看出来，作为养子，他继承了其家族在匹兹堡的大部分石油和银行产业。根据他从20世纪60年代初到90年代末所有捐款的电脑记录，《华盛顿邮报》估计他总共拿出了6.2亿美元（按照1999年的币值）资助极端保守主义者的各种事业，其中包括费尽心机搜集材料来诋毁比尔·克林顿总统的私人生活。[①]他还给保守的政治候选人以及共和党大笔捐款。在其他一些富有的极端保守主义者身上，同样存在着类似的政策和倡议捐款
91 现象。[②]

一项分别针对1973，1980和1990年的12家温和保守派和极端保守派智库和政策团体的网络分析显示，温和保守派团体仍然占据政策网络的核心，但是与过去相比，它们同极端保守派团体发展出更多的联系。在这项研究中，企业圆桌会议、美国经济咨商局（Conference Board）、经济发展委员会（Committee for Economic Development）和布鲁金斯学会是最核心的组织，而更加保守的传统基金会和全国制造商协会则处在边缘。政策团体中凡是在2家以上组织中担任董事的人，有超过90%是企业执行官，大部分来自非常大的企业。这些人中有半数从顶尖大学毕业，有一半的人是上层阶级的社交俱乐部会员，尽管只有少数人出身于

---

① Joe Conason, "The Starr in Richard Scaife's Eyes," *Washington Post*, 16 March 1997, C4; Robert Kaiser and Ira Chinoy, " The Right's Funding Father," *Washington Post Weekly*, 17 May 1999, 6.

② "*Buying a Movement: Right-Wing Foundations and American Politics*" (Washington D.C.: People for the American Way, 1996); David Callahan, "$1 Billion for Ideas: Conservative Think Tanks in the 1990s" (Washington D.C.: National Committee for Responsive Philanthropy, 1999).

上层阶级家庭。[1]

温和派保守主义的政策研制团体在企业共同体和政策研制网络中的核心地位在1998年的一项连锁网络调查中再一次体现出来，这些调查囊括了全美最大的100家企业、50家基金会、一些主要的私立大学以及几家最大的非营利组织，比如美国红十字会和美国童子军，还有12家政策研制团体，尽管不是前面那项研究中的12家。在这整个网络中，处于核心地位的是经济发展委员会，外交关系委员会和布鲁金斯学会也在前10名最核心组织的名单上，与之并列的还有花旗集团、摩根大通、通用汽车和宝洁。没有一家基金会或慈善组织排在前25位。[2]表4.4列出了网络中最核心的25家组织。

① Val Burris, "Elite Policy-Planning Networks in the United States," *Research in Politics and Society* 4 (1992): 111—134.

② Gween Moore, J. Allen Whitt, et al., "Elite Interlocks in Three U.S. Sectors: Nonprofit, Corporate, and Government," *Social Science Quarterly* 83 (2002): 726—744.

表 4.4 企业和各类非营利团体网络中最核心的 25 家组织

排名	组织	组织所在部门
1	经济发展委员会	政策研制
2	弗莱森电讯	商业 / 通讯
3	莎莉	商业 / 消费者产品
4	布鲁金斯学会	智库
5	通用汽车	商业 / 运输设备
6	摩根大通	商业 / 银行业
7	宝洁	商业 / 消费者产品
8	花旗银行	商业 / 银行业
9	外交关系委员会	政策研制
10	明尼苏达矿业制造	商业 / 制造业
11	朗讯	商业 / 通讯
12	芝加哥大学	教育
13	范妮梅	商业 / 家庭租赁
14	通用电话电子	商业 / 通讯
15	国家经济研究局	智库
16	富士施乐	商业 / 档案
17	波音	商业 / 航空
18	企业圆桌会议	政策研制
19	美国经济咨商局	政策研制
20	城市研究所	智库
21	麻省理工学院	教育
22	美国科技	商业 / 通讯
23	雷诺纳贝斯克	商业 / 烟草和食品
24	强生	商业 / 卫生保健
25	自然保护	非营利 / 环保

资料来源：Moore et al., "Elite Interlocks in Three U.S. Sectors: Nonprofit, Corporate, and Government," 2002, p.737, Table 3, as supplemented by a personal communication from Moore concerning the rankings for organizations 11 through 25.

下面我们来具体考察一些政策讨论团体。

外交关系委员会

外交关系委员会(Council on Foreign Relations, CFR)是美国最大的政策组织。它成立于1921年,由一群致力于使美国在一战后的世界事务中扮演更重要角色的银行家、律师和学者创立。20世纪30年代,外交关系委员会在外交事务中的地位就已经十分重要了。1970年之前,委员会的成员主要由金融家、企业执行官和律师构成,记者、学界专家和政
府官员也是非常有影响的少数派。1970年之后，作为对外界批评的回 93
应,它试图吸纳更多的政府官员,尤其是外交事务官员、政治家以及国
会中跟外交政策有关的专门委员会的助手。到2000年时,委员会一共 94
有接近3900名成员,他们中大多数人只是收阅报告、出席委员会举办的宴会。对外关系委员会最初只是一个严格意义上的政策讨论组织,如今已经拥有的研究部门，足以使它在作为全美讨论组织的领导核心的同时成为外交政策领域最大的智库之一。

好几项不同的研究都揭示了该委员会同上层阶级和企业共同体之间的关联。对该委员会210名纽约地区会员的抽样显示,他们中39%的人位列《社交名流录》之中,而对于全部会员的抽样调查则发现33%的

会员被《社交名流录》收入。[1]这两项研究都显示，委员会理事要比普通会员有更大的机会是上层阶级的成员。与企业共同体的重叠同样也非常普遍。1969 年的会员中有 22%的人任职于至少一家《财富》500 强企业的董事会。在对前 201 家最大企业的董事的调查中发现，其中 125 家公司与外交关系委员会之间存在着 293 个连锁职位。前 23 家最大的银行和企业的每一家都至少有 4 个或更多的董事同时也是委员会的成员。[2]

企业共同体与政府高层在外交关系委员会中的重叠程度在本书所进行的一项关于其会员名单的研究中得到了清楚显示。该研究揭示，每 5 个会员中就有 1 个是《公司、董事和经理主管普尔登记簿》上的企业的经理或董事。该研究也再次证明了来自顶尖工业企业和银行的会员占了其成员的大多数。前 500 家最大的工业企业中有 37%至少有一个经理或董事是外交关系委员会的会员，而对前 100 家最大工业企业而言，这个数字上升到 70%，对于前 25 家最大工业企业则是 92%。前 25 家顶尖银行中有 21 家拥有外交关系委员会的会员，前 25 家最大的保险公司中有 16 家有该委员会的会员。但对于工程、运输业、零售业来说，则只有排名前 10 位的企业在外交关系委员会中有代表。

本研究也展现了对外关系委员会在规模扩大的同时也成功地吸收进来更多的政府官员。有 250 位会员在《政府手册》(*Government Manual*)上榜上有名。其中将近一半是政治家或职业政府官员；另一半则是来自商界、法律界和学术界的政府候选人。此外，还有 184 位会员

---

① G. William Domhoff, *Who Rules America?* 1 st ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967); Laurence Shoup and William Minter, *Imperial Brain Trust* (New York: Monthly Review Press, 1977).

② Harold Salzman and G. William Domhoff, "The Corporate Community and Government: Do They Interlock?" in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hill: Sage Publications, 1980), pp. 227—254.

是联邦各个咨询委员会的义务会员。

外交关系委员会本身是一个庞大的组织，以至于其会员不可能形成统一的政策主张。如果试图这么做的话，那它作为一个中立的讨论平台的作用也将被削弱。如今，事实已经证明，该委员会的领袖能够在因制定外交政策而爆发的争议中起到中介作用，既能为共和党政府服务，也能够为民主党政府服务。事实上，在1992年克林顿当选之后，该委员会的董事会就已经进入了国务院和其他政府部门，这一点我们将在第七章讨论。 95

外交关系委员会的大部分资助来自富有的企业和个人，以及其下属的颇具影响力的期刊《外交》(*Foreign Affairs*)的订费。某些专门课题，比如反思美俄关系这样的课题，其经费来源则依靠大基金会的支持。其纽约的俱乐部还积极举办午餐/晚餐演讲活动，请来的都是有头有脸的政府官员和世界各地的国家领袖。它还通过书籍、小册子和《外交》上的文章来鼓励对话、传播信息。然而，外交关系委员会最重要的却是它的讨论小组和研究小组。这些15到20人左右的小型团体将商业执行官、政府官员、学者和军队将领集中在一起深入探讨外交事务领域的某些专题。讨论小组每个月碰一次面，其任务是一般性地探讨问题，努力界定各种议题并提出可供选择的方案。

讨论小组通常会进一步发展成研究小组。研究小组围绕某一个访问学者(由一个基金会资助)或一个常规会员的工作展开。小组领导人与其他专家一起每个月上交一份报告，由小组其余成员共同讨论和批评。这种研究小组的目标是将主持这个讨论的学者所提出的问题更加细化。这一小组最后形成的著作仅被视为体现了其作者的观点，而不是外交关系委员会或研究小组成员的观点，但是它却是由该委员会资助出版的。该研究小组参与者的名字将被放在书的开头。

外交关系委员会最成功的研究小组为二战后的国际经济设定了框架。从1939年开始，在洛克菲勒基金会的资助下，其“战争与和平”专题

研究计划通过众多综合性的讨论小组的努力，界定了战后的国家利益。这些讨论小组包括约 100 名顶尖银行家、律师、执行官、经济学家和军事专家，花了 5 年的时间，开了 362 场会议。讨论小组中的学者经常与国务院官员见面。1942 年，这些学者担任了国务院新设立的战后规划委员会的顾问，每周在国务院碰面两次，同时也继续在“战争与和平”研究计划中工作。所有的记录都显示，当时国务院没有或只有很小的规划能力。

研究团体给国务院呈递了上百份报告，其中最重要的一份界定了美国经济在维持与西欧和日本的和谐关系的同时，最大限度地利用其资源所需要的最小地理范围，这一后来以“宏大地区”(Grand Area)而闻名于世的地理范围，包括了拉美、欧洲、大英帝国殖民地以及所有的
96 东南亚国家。东南亚可以为大英帝国和日本提供原材料，还可作为日本产品的消费市场。美国的国家利益被定义为整合和保护这一宏大地区，这就导致了成立联合国、国际货币基金组织和世界银行的计划，以及不惜代价防止越南变成共产主义国家的决策。它的目标是避免又一次大萧条的到来，以及强化政府对当时被看作是非常自由散漫的经济的控制。[①]

经济发展委员会

经济发展委员会(CED)成立于 20 世纪 40 年代初，目的是为了帮助规划战后的世界。当时，促成创立这一新的研究团体的企业共同体领袖主要有以下两点考虑：(1)战后可能会出现又一次经济萧条；(2)如果他们不提出一个可行的战后经济计划，自由派—劳工联盟就有可能会提出一个企业共同体接受不了的计划。

经济发展委员会初期包括 200 名企业领袖。稍后又吸纳了少数大

① G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 5.

学校长。此外，一直有重要的经济学家和公共管理专家担任顾问，为其进行研究工作；他们中有很多人曾在共和党和民主党政府中担任顾问。

同对外关系委员会一样，经济发展委员会也是通过由学术专家支持的研究小组来运作。研究小组关注从农场政策到政府重组和竞选资金立法等所有可能的议题，但是最关注的还是国内和国际经济议题。与对外关系委员会不同，研究小组的成果被作为该组织正式的政策陈述公布，它们通常包含了一些脚注，这些脚注记录了经济发展委员会的理事们对整体提案可能存在的不同看法。对研究企业共同体内部政策取向分化的社会科学家来说，这些提案非常有价值。

除了所有企业共同体的政策团体所共有的强烈的反工会立场之
外，经济发展委员会一度曾是温和派保守主义团体的典型。然而，20 世
纪 70 年代中叶，面对油价大幅度上涨、快速的通货膨胀和失业率的上
升，在向右转的大趋势之下，企业共同体的领袖决定改变经济发展委员
会的取向。这一向右转如何实现的故事，为我们提供了一个范例，它告 97
诉我们，在居领导地位的部分理事中产生的新政策取向如何能够带来整个政策团体的转向且很快地结束自由主义专家在团体内部所扮演的任何角色。[1]这一转向与自由派—劳工联盟出于当时面对的通胀危机而要求政府对经济进行更多干预的压力有关。然而，改变经济发展委员会的直接动因来自于组织内部。首先，当时任主席的经济学家犯了一个错误，他与劳工领袖和自由派经济学家一起签署了一个公开声明，建议政府在加强计划方面再进一步。其次，经济发展委员会下属的一个研究控制通胀的小组，在自由派经济学家的提议下，正试图提出政府应加强对工资和价格的控制。

经济发展委员会中一些来自大企业的理事对他们所看到的越来越倾向于接受政府调控的趋势感到非常不安。他们在几个层面上对此做

① 下面的描述是根据我在 1990 年、1992 年和 1995 年所进行的对前 CED 理事和雇员的访问，以及我在完全保密的情况获得的资料。

出了反应。首先,一些理事所在的企业减少了对委员会的财政资助,或威胁取消所有的支持。因为大企业的资助占了该组织预算的大头,因此这些威胁对当时的主席及其手下产生了很大影响。

其次,当时担任理事会主席的是埃克森公司的一位资深执行官,他任命了一个由 3 名高级主管组成的 3 人委员会、分别来自通用汽车、卡特拉—汉默公司(Culter-Hammer)和艾特克公司(Itek),旨在调查委员会的内部组织结构。这一调查的结果之一就是原来的委员会主席比原计划提前一年退休,接任他的是一位来自明尼阿波利斯联邦储备银行(Federal Reserve Bank of Minneapolis)的保守货币经济学家。新主席上台以后马上给所有的理事写信,征求他们对组织未来的政策取向的意见,并保证会对理事会负责。他还带来了一些新的工作人员,其中一位在 1995 年接受访问时说,当时他们的任务就是"中和"组织内部持自由主义取向的人。

第三,组织内部的研究和政策委员会的许多理事,决定反对上述的关于通胀和价格控制的报告。他们在这份报告的后面附上了长达15 页的反对意见,其中大部分是从十分保守的角度出发,然后有 7 位理事投票反对出版这份报告。第四,起草这份报告的 3 个主要经济学家——1 名大学校长、1 个智库的代表加上 1 位委员会工作人员——在一封给委员会主席的信中被批评为对整个提案拥有过大的影响力。然后,来自埃克森公司的理事会主席将这个提案描述为一个"在理事和顽固的主席
98 及项目督导的观点之间的蹩脚妥协"。第五,一些理事对那些被说成过于自由主义的经济学家怀有私人敌意。那位智库的经济学家甚至被指控是一个共产主义者。

经济发展委员会在 20 世纪 70 年代的剧烈变化可以通过比较它在 1971 年和 1979 年分别发布的政策陈述看出来。在第一份报告中,重点是企业的社会责任以及企业同政府合作解决社会问题的必要性。而 70 年代末的报告则强调重新定义政府在市场体系中的角色的必要性。经

济发展委员会早已忽略了它在 1974 年之前曾经强调过的社会议题。1979 年,在研究和政策委员会的 40 名理事中,有 43%的人在 1971 年就曾在同样的一个委员会,且签署了当时那份更加自由主义的政策陈述。[①]这个事实证明了，温和派的保守主义者此时已经在很多经济议题上追随极端保守主义者。

经济发展委员会的内部评估还宣称，它在影响华盛顿的政策气候这一目标上效率不高,而且还与其他政策团体在很多地方发生重叠。讽刺的是,CED 的华盛顿联络人,因为该组织的免税身份本不应该参与游说活动，当时却恰恰是商界同国会的共和党议员之间的一个核心联络渠道。他 1980 年进入里根政府,并最终做到白宫幕僚长。尽管即将离职的总统写了一份长长的备忘录,表扬经济发展委员会在幕后的贡献,新总统还是接受别人的建议,试图调整经济发展委员会在与其他组织,尤其是与企业圆桌会议的关系,为经济发展委员会寻找一个新的环境。企业圆桌会议的成功导致了企业领袖对经济发展委员会的重新定位,这些企业领袖同时在经济发展委员会和企业圆桌会议中担任高层。1978 年夏天,在与部分大企业 CEO 会谈之后,其中一位委员会高层在给一些理事的信中写道:

> 这次会面对于我们确立经济发展委员会在与商界有关联的大规模全国性组织中的独特角色很有帮助。委员会被鼓励与企业圆桌会议、美国经济咨商局、美国企业研究所及其他组织通力合作,同时将相互之间的重叠之处最小化。委员会可以在综合学者的观点并将它们转化成实用的、能够为涉及到一些核心议题的公共政策提供指导的原则方面大有作为。

---

① William Frederick, "Free Market vs. Social Responsibility: Decision Time at the CED," *Califorlia Management Review* 23 (1981): 20—28.

这些变动局外人自然是无从知晓的，而这一点也削弱了关于政策
99 网络如何运作的历史研究的重要性。唯一一篇提到经济发展委员会的问题的文章发表在1976年11月的《华尔街杂志》上。这篇文章引用了一位曾担任美孚石油公司执行官的理事的话，“最初，理事们都是些认为有必要加强政府干预的人，但是现在有些理事却认为干预已经不能再多了。”一位曾经为经济发展委员会提供咨询的学术型经济学家则称它“放弃了自己的目标”，且“并没有结业的意思”。①如果没有更进一步的访问，没有对内部文件的掌握（这些文件通常要过好多年之后才公开），我们很难知道在当时这些指责指的都是什么。

在这个例子中，自由派专家的命运是同基金会资助和智库职务任命的重要性休戚相关的，那么，在这种情况下，专家能否自由地说出和提议他们所想的，这自然是值得怀疑的。相反，专家往往是在什么对企业领袖来说是可以接受的这样一个限制之下工作，因为后者资助且指导政策研制网络中的各个组织。至于什么是可以接受的，这也不是一成不变的，它取决于环境的变化，但是这并不意味着没有限制。在这个例子中，温和主义者的右转导致了自由派专家的离职。

企业圆桌会议

企业圆桌会议由企业共同体中不同行业的CEO组成——其中15家最大企业在这个组织中常设有代表，它处于接近企业共同体和政策研制网络核心的位置。该组织2004年的161名成员不仅自己掌管大企业，而且还是另外140家企业董事会的成员。这些董事职位广泛地分布在各企业中，但是埃克森美孚、IBM、AT&T和花旗集团除了各自的CEO之外，在企业圆桌会议中还各有3个会员名额。企业圆桌会议中最大几

① “Rehabilitation Project: Once-Mighty CED Panel of Executives Seeks a Revival, Offers Advice to Carter,” *Wall Street Journal*, 17 December 1976,38.

家企业的CEO通常还在大学、基金会、智库和政策团体中担任董事。例如，2004年的会员中，有8人同时也是经济发展委员会的理事——其中1人是主席，有4人是美国企业研究所的理事。尽管近期没有涵盖企业圆桌会议全体会员的研究，但是这一组织在过去30年中的核心地位在图4.2里已经显露无遗，这个表是根据一项对1990年12家温和保守派和极端保守派智库和政策团体的连锁关系的分析得出的。[①②] 100

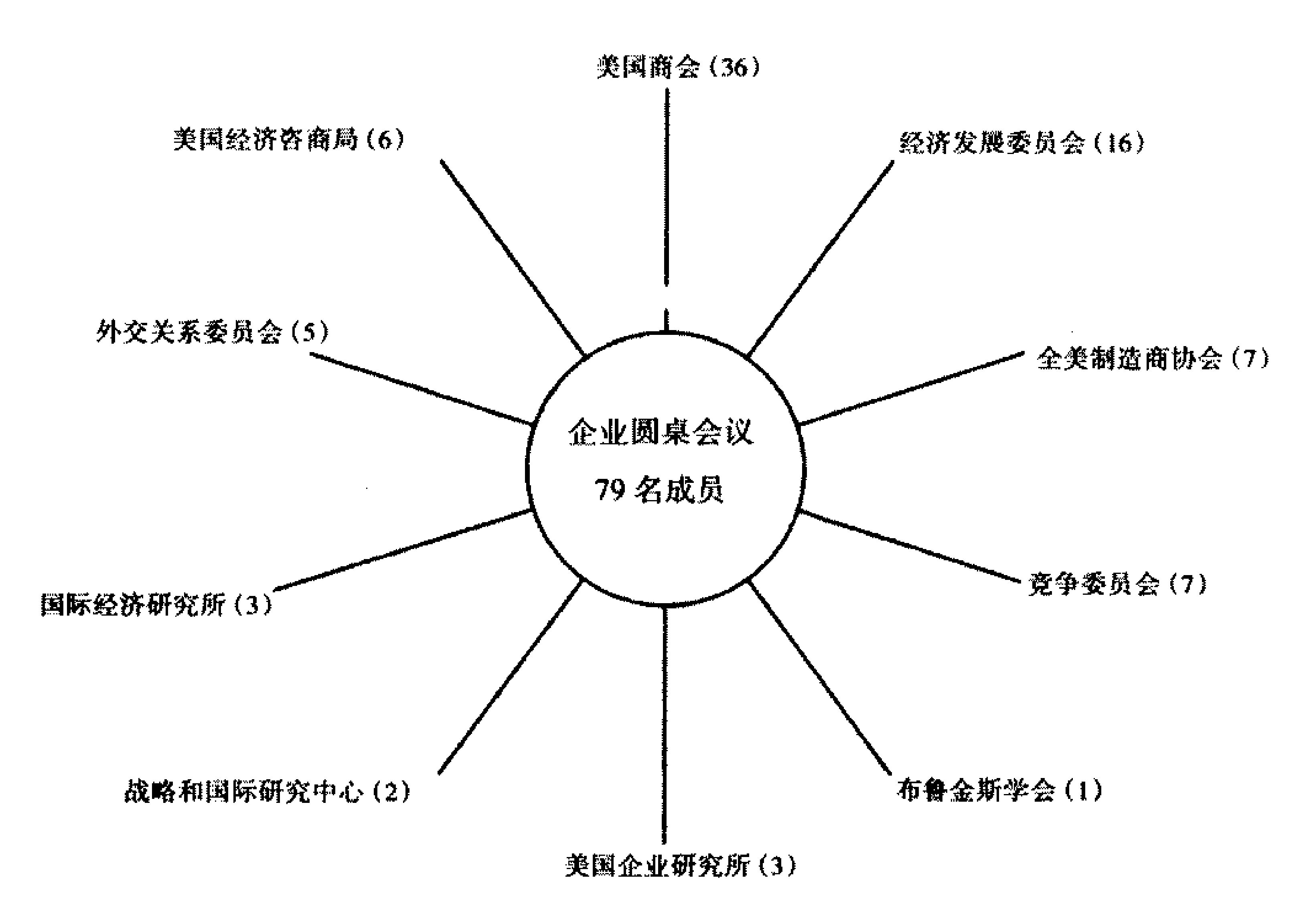


图4.2 企业圆桌周围的网络

资料来源：更新自 Val Burris, "Elite Policy-Planning Networks in the United States," *Research in Politics and Society*, vol.4, 1992, p.124。

---

① Val Burris, "Elite Policy-Planning Networks in the United States," *Research in Politics and Society* 4 (1992): 111—134.

② 企业圆桌会议在表4.4中的排序没有处于更高的位置上，这是因为在这项专门研究中只涵括了它董事会的6名成员。

2004年，企业圆桌会议的161家会员企业根据自身规模大小分别支付了1万美元到35万美元不等的会费。这就为该组织提供了超过300万美元的年度预算。政策委员会每两个月开一次会，讨论当前的政策议题，决定企业圆桌会议的工作方向，它成立专项小组来审查挑选出来的议题，并审查专项小组提交的对策文件。专项小组被要求不要聚焦于某一行业的某一问题，而是关注那些对商界产生广泛影响的议题。企业圆桌会议只有不到12名工作人员，没有能力自己收集信息。但是这并不是问题。因为设立这个组织的本意就是使专项小组的成员可以利用他们自己所在企业的资源以及政策网络的其他部分所收集的信息。

如本书第二章已经提过的，企业圆桌会议在幕后推动了全国劳动关系委员会转向反工会的倾向，此后，在20世纪70年代中叶，它又通
101 过成功的院外游说活动，公开反对一项消费者—劳工倾向的提案，该提案旨在建立一个名为消费者保护局(Agency for Consumer Advocacy)的政府机构。①它还建立了净化空气工作小组，同环保主义者—劳工联盟斗争，使后者在1980到1990的10年间在从严修订空气清洁法上毫无进展，该小组只有在环保主义者同意放宽或推迟实施某些标准且接受将污染赔偿以市场形式交易的前提下才支持对法案的修订。②另一方面，在1982和1983年，它帮助里根政府中的极端保守主义分子，呼吁增加税收，以此来减轻政府因过去实行的减税措施而带来的巨大赤字。1985年，它又出面呼吁减少国防开支。③与其他商业组织一起，它不动声色地反对里根政府中的极端保守派攻击平权措施的做法，指出这一政策已

① David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (New York: Basic Books, 1989).

② George A. Gonzalez, *Corporate Power and the Environment: The Political Economy of U.S. Environmental Policy* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2001).

③ "Raging at the Roundtable," *Fortune*, 16 May 1983, 19—22; "Business Groups Urge Cut in Pentagon Funds," *New York Times*, 23 February 1985,9.

经被证明对企业共同体掌权的美国来说非常有用。[①]它甚至还支持了《民权法案》在1991年的轻微扩展，当时这使它处在了美国商务部的对立面上。[②]

1994年，企业圆桌会议同美国商务部及独立商人全国联合会一起，反对克林顿提出的全国健保改革方案。[③]此后，它又组织草根运动和强有力的游说活动，支持企业共同体成功地推动《北美自由贸易协定》在1994年通过以及在2000年赋予中国永久正常贸易地位。这些都受到有组织劳工、环保主义者及其自由派同盟的强烈反对。[④]

自由派—劳工政策网络

美国也有一个小型的自由派—劳工政策网络存在。它为自由派政治组织、工会和政府提供新观点和视角，以此来挑战企业共同体。与有企业背景的组织相比，自由派—劳工政策网络中的组织都较小，因此，它们同时作为倡议团体和智库存在。

自由派—劳工政策网络中的一些组织从工会那里得到一部分财政支持，但是每一年的总数却很少超过几十万美元。然而我们很难知道确切的数目，因为这些捐款往往来自不同的工会，而美国劳联—产联对将

---

① Herman Belz, *Equality Transformed* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1991).

② Herman Belz, *Equality Transformed* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1991).

③ Beth Mintz, "The Failure of Health Care Reform: The Role of Big Business in Policy Formation," in *Social Policy and the Conservative Agenda*, ed. Clarence Lo and Michael Schwartz (Malden, Mass.: Blackwell, 1998), pp. 210—244; Cathie Jo Martin, "Stuck in Neutral: Big Business and the Politics of National Health Reform," *Journal of Health Politics, Policy and Law* 20, no. 2 (1995): 431—436.

④ Michael Dreiling, *Solidarity and Contetion: The Politics of Security and Sustainability in the NAFTA Conflict* (New York: Garland, 2001).

它们进行收集和汇总的想法显然不那么热心。自由派政策组织也从一些小型自由派基金会和少数主流基金会，尤其是福特和洛克菲勒基金会的专项资金那里得到资助。即使有主流基金会的资助以及工会的支持，自由派—劳工政策组织通常还是无法与那些温和保守派或极端保
102 守派政策组织的预算相媲美。大多数自由派组织的预算只有不到 1000 万美元一年，仅仅是布鲁金斯学会、美国企业研究所和传统基金会的 1/4 或 1/5。表 4.5 显示了 6 家自由派组织在 2001 年和 2002 年所接受的主要的基金会资助。

前文曾经提及，自由派—劳工联盟与媒体的关系特别好，这部分是因为联盟的一些成员本身就是有影响力的记者。尽管它的报告不如其保守派竞争者那样常常受到关注，但它还是能够包容各种批判企业政策议案的报道。在极端保守派的募捐广告中宣称自由派—劳工具有权力进一步强化了这种媒体可见性。我们将在第六章和第七章中分析自由派—劳工政策网络的成败得失。

表 4.5 6 家自由派组织及其主要的基金会资助方（2001—2002 年）

	智库[1]						
基金会[2]	经济政策研究所	预算和政策优先权中心	新美国基金会	美国消费者联盟	国防信息中心	政策研究中心	基金会捐赠总额
福特基金会	$2,300,000	$3,300,000	$148,000	$500,000	$525,000	$230,000	$7,003,000
麦克阿瑟基金会	$1,200,000	$6,600,000			$50,000	$400,000	$8,250,000
莫特基金会	$530,000	$700,000	$300,000			$480,000	$2,010,000
洛克菲勒基金会	$300,000	$50,000	$50,000	$150,000			$550,000
开放社会研究所	$225,000	$350,000	$100,000				$675,000
凯西基金会	$50,000	$826,000	$38,000	$100,000			$1,014,000
阿尔卡基金会			$50,000	$60,000	$25,000	$50,000	$185,000
对各个组织的捐赠总额	$4,605,000	$11,826,000	$686,000	$810,000	$600,000	$1,110,000	

资料来源：Foundation Grants Index on CD-ROM version 3.0 (New York: The Foundation Center, 2004).

① 这些组织也从其他来源获得资助。

② 这些基金会也给其他组织资助。

权力精英

在与企业共同体中的大银行和大企业合作的过程中，政策研制网络中的基金会、智库和政策讨论组织为某种权力运作提供了组织基础，这种权力运作代表的是所有创造巨额利润的大型产业的所有者的利益。这些组织的领袖因而成为制度化的领导集团，他们所代表的那些人的经济利益就在于，保持那些维系现有财富和收入分配的政府法律和调控。

这一领导集团被称为“权力精英”。权力精英由在企业共同体和政策网络中担任领袖角色的上层阶级成员，以及企业和政策网络组织中的高级雇员组成。更正式地说，权力精英包括那些在企业共同体控制的营利或非营利机构中担任经理或董事的人，这些机构通过占有股份、资金支持或加入董事会等方式为企业共同体所控制。精确的定义包括了那些进入到这些组织的董事会的最上层雇员。这个定义对于研究和分析企业对志愿组织、媒体、政党和政府的涉入十分有用。[1]

权力精英的概念使我们得以将阶级分析和组织分析的洞察力结合
103 起来，创造出一个更加复杂的适用于美国的权力理论。再一次地，与关于各企业的案例一样，关键的一点是，通过董事会会议这一现象，人们可以弄懂阶级视角和组织视角在分析问题上的差别，在这些会议上，大企业的老板和 CEO 与政策网络组织的高层职员坐到了一起。阶级理论和组织理论的结合将在最后一章中得到更加深入的讨论，到时候我们会将其他几种理论与本书所阐述的理论进行一个比较。

---

① 尽管权力精英是一个领导集团，但这个术语在本书中通常是被当作复数形式使用，以此来强调权力精英也是个体的集合，内部之间存在着政策上的分歧，每个成员都有自己的个人野心和对手，这些都受到媒体巨细无遗的关注，而且往往掩盖了他们在总体政策取向上的一致性。

理论上，企业共同体、上层阶级和政策研制网络，在一起提供了权力精英的组织基础和社会凝聚力，因此我们可以在理论上将三者想象成三个相交的圆，如图 4.3 所示。一个人可以是三者中的一个，也可以是三者中的两个，或者三者都是。上层阶级的成员可能仅仅是社交名流，虽然很富有，却不是权力运作的一部分。企业领袖可以既不属于上层阶级也不参加政策研制，而仅仅关注其在企业共同体中扮演的角色。政策 105
专家也可能既不属上层阶级也不是企业共同体的成员，而专注于做研究和写报告。更宽泛地说，不是所有上层阶级的成员都会卷入政治治理中，也不是所有的权力精英都出身名门巨富。

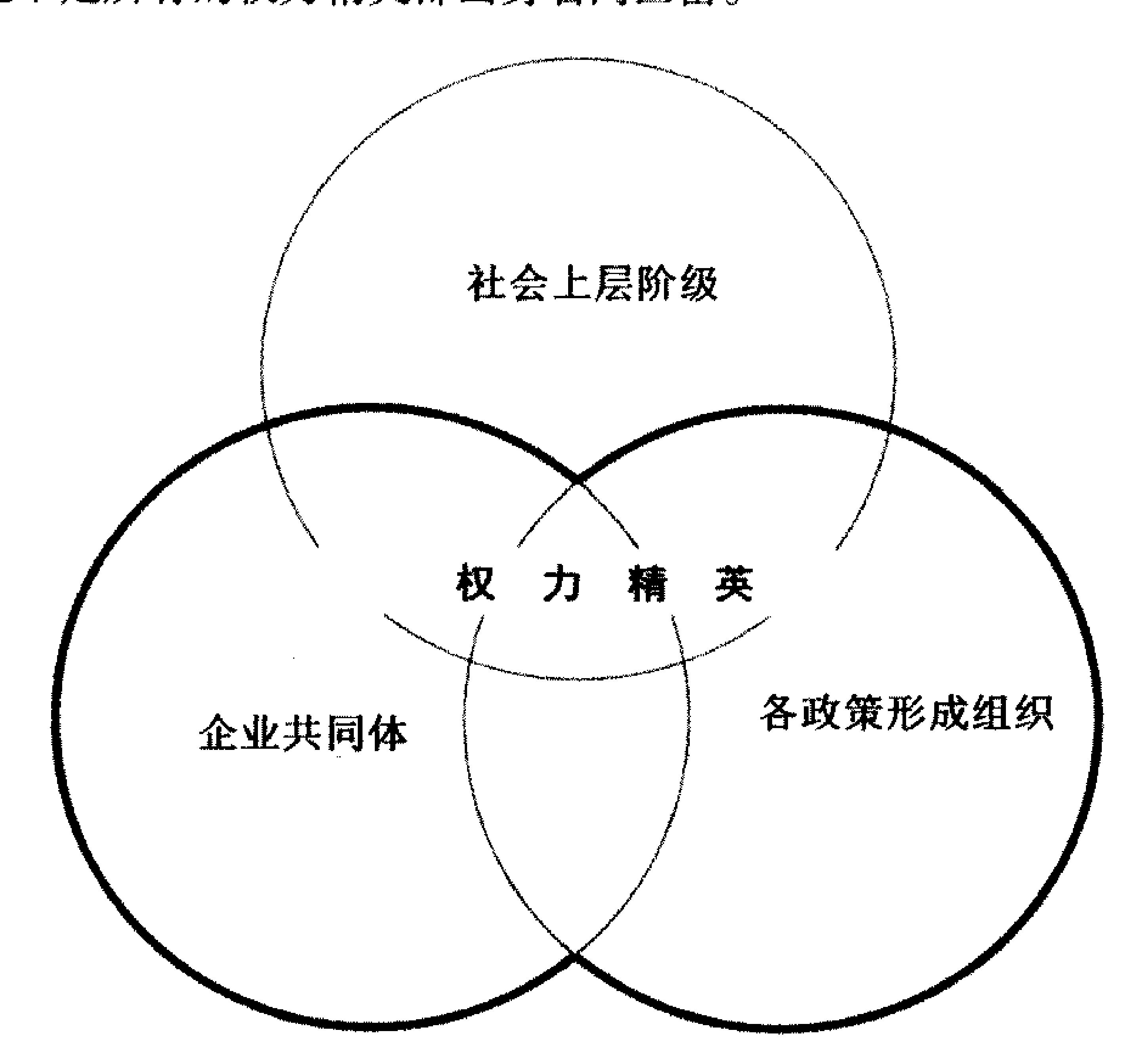


图 4.3 一幅关于权力精英是如何从上面三个相互重叠的网络中产生的多重网络视觉图：企业共同体、社会上层阶级以及政策形成组织。粗线环绕的部分即为权力精英。

然而，在现实中，这三者的相互联结却比图中三个相交的圆所示的要紧密得多。45岁到65岁的上层阶级男性成员大体上都是企业共同体的组成部分，无论是作为金融家、活跃的投资家、企业律师、私人公司的老板或是名誉主管，尽管不一定就是最顶尖企业的主管。同样，政策网络的一些成员也以顾问或咨询的身份卷入企业共同体之中，尽管他们不一定会进入企业董事会这一级别。换句话说，企业共同体成了包容三个圆圈中较年长男性的一个共同部门。

尽管本章揭示了一个作为企业共同体延伸——通过资金支持和进入领导层的方式——的政策研制组织网络的存在，但这并不是说存在一个完全统一的、非常容易达成一致的权力精英的政策观。相反，本章展现了上层阶级和企业共同体建立的是一个复杂和仅仅部分协调的机构和组织设置。它们之间常常就何种政策更适合于企业共同体的首要目标而争论不休。但即便如此，我们更要看到各种机构，从温和保守的机构到高度保守的结构，它们之间在政策建议上显著的观点一致性。此外，尽管它们内部不能够完全达成共识，但是它们却取得了一个更加重要的成就，那就是将少数持更加自由主义观点的专家的意见边缘化。

本章因此展现了企业共同体和上层阶级通过权力精英实施权力运作的另一种方式——专家知识。专家权力对前两章讨论过的结构性经济权力和社会权力是一个重要的补充。政府中只有很小的政策研制部门，因此必须依靠基金会、政策组织和智库提供新思想，专家权力也就成了一种不必直接参加政府就可以发挥作用的权力类型。

结构性权力、社会权力和专家知识如此强大，独立于任何对政治和政府的参与之外，但是它们并不足以将企业老板和高层主管变成一个支配阶级，因为它们不能够保证对政府的支配。自由派—劳工联盟仍然
106 有可能利用政府立法以民主的方式带来国内财富和收入的再分配。除此之外，政府也可以通过法律来推动或阻止赢利行为，还可以通过征税

与对税收的利用来刺激或抑制经济增长。

尽管利益攸关，但是企业共同体和政府的关系毕竟存在着太多的不确定性，因此仅仅依靠结构性阶级权力、社会权力和专家知识的话，很难保证权力精英的利益就一定会实现。因此，权力精英还努力操纵公共舆论，影响选举，决定政府在与他们紧密相关的议题上的政策。 107

第五章
公共舆论的作用

美国宪法保护言论自由和结社权利，公共舆论因此可能对政府政策产生重大的影响。由于公民可以结社向选举产生的官员表达他们对特定议题的看法，因此，权力精英们担心普通公民的意见可能会催生他们不喜欢的政策。事实上，大众与权力精英在一些经济议题上看法迥异已经持续了数代人，正因为如此，权力精英尽其所能影响公共舆论以保证对他们有利的政策占上风。

在一个国土面积350万平方英里、人口2.8亿的国家，人们理解公共舆论这样空泛和模糊的东西，很大程度上是通过民意测验实现的。不过，民意测验只能提供一个关于人们在想什么的大概情况，因为测验结果受很多因素的影响很大，尤其是问题的次序及其语言表达的方式。电话访问时由于缺乏社会情境同样也会导致很多问题的答案十分可疑。因此，如果仅仅依赖民意测验的话，很难知道就某一议题而言，公共舆论到底怎样。

讽刺的是，民意测验对权力精英们却最有价值，他们对民意测验的结果进行分析，以决定如何在字词、句子和形象上包装他们力图推行的

政策。[1]民意测验甚至可能被用来制造一种民众倾向于这种或那种政策 109
的印象，虽然事实上并不存在一个对该议题的固定的公共舆论。另外，就如同一位公共关系专家所说的那样，“通过划定公共辩论的界限，以及影响记者对政策进行报导的方式，民意测验僵化和结构化的特性可能缩小了公共讨论的范围”。[2]在对政治家最为有用的一个问题上，民意测验的效果最佳，那就是：不同群体的人们在下一次选举中将投票给谁？

抛开民意测验的缺陷不谈，几十年来民意测验的结果展现了一个悖论。一方面，在回答那些人们有着直接体验的议题上，如果放在被访者的生活环境和获得的信息的质量下来看的话，公共舆论显得理性而又明辨是非。比如，在他们看到越来越多的女性出现在工作场所时，多数人都同意妇女可以外出工作。越来越多的白人在民权运动之后开始对非裔美国人做出积极评价。[3]另一方面，当问及选举产生的官员的政治立场或被访者对国会正在审议的某些特定议题的看法时，结果则显示大多数人很少关注政治，对正在被审议的提案只有有限的理解，且对即将到来的立法活动也没有什么概念，即使后者已经被媒体广泛关注。这些发现显示，公共舆论不太可能对任何特定议题给予足够的关注，从而产生任何独立的影响。[4]

就为了理解权力精英如何影响政府决策这一点来说，关于公共舆

---

① Lawrence Jacobs and Robert Shapiro, *Politicians Don't Pander* (Chicago: University of Chicago Press, 2000).

② Susan Herbst, *Numbered Voices: How Opinion Polling Has Shaped American Politics* (Chicago: University of Chicago Press, 1993), p. 166.

③ Benjamin I. Page and Robert Y. Shapiro, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in Americans' Policy Preferences* (Chicago: University of Chicago Press, 1992).

④ John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinion* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1992).

论可能的影响，我们必需回答三个问题：

1. 权力精英能否在一些利益攸关的议题上影响公共舆论，从而在公共舆论和公共政策之间建立起某种联系，尽管后来人们发现这种联系其实不能表明公共舆论的影响力？

2. 如果公共舆论在某些议题上不受权力精英的左右，那么是否有证据显示这些民意对政策产生了影响？

3. 是否存在这样一些议题，权力精英很少或不会试图影响关于这些议题的公共舆论，而是听任公众影响这些与企业权力无关的议题？

为了对上述三个问题进行探讨，我们在一开始将分析权力精英在
110 公共舆论的竞技场上大致是如何运作的。

舆论的形塑过程

政策研制网络中的很多基金会、政策规划团体和智库，同样也是公共舆论形塑网的一份子。在这一网络中还有其他两个非常重要的力量：大型公关公司和大财团的公共事务部门。两者都有专业职员为其服务，并可以通过上一章讨论过的基金会的财政捐款来实现其目的。这些核心组织与一个发散性的网络连接在一起，后者包括了地方性广告公司、财团资助的广告理事会、旨在影响某一特定议题的专门委员会和大众传媒。在政策研制网络中，仅仅少数几个组织就包揽了大部分事情；与此不同的是，公共舆论形塑网中，围绕着每一个实质性议题都有上百个专门致力于公共关系和教育的组织。因此，在与公众直接联系的节点上，公共舆论的形成过程是十分多样和分散的。图 5.1 提供了一个公共舆论形塑网的大致图景。

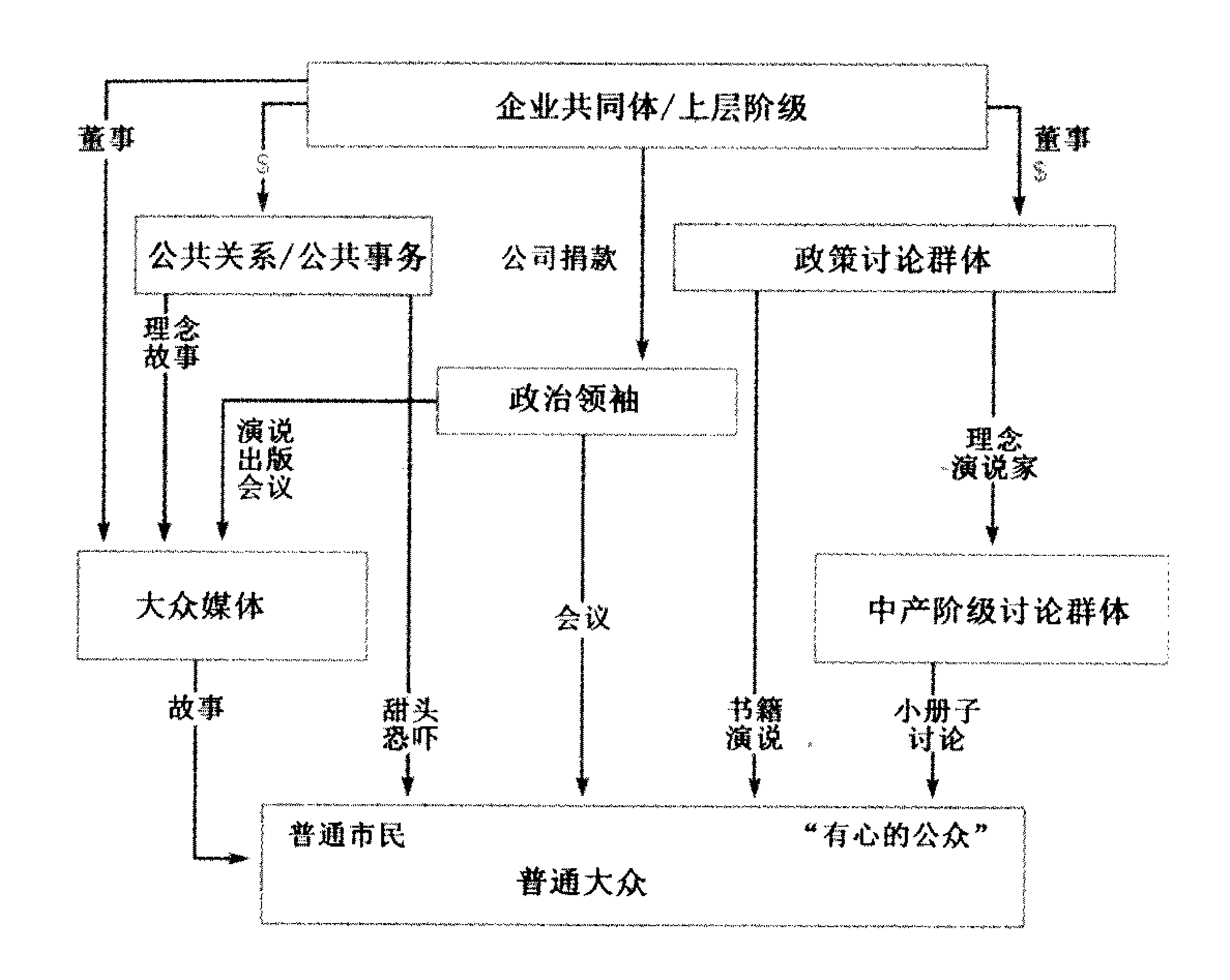


图 5.1 权力精英试图塑造公共舆论的一般性网络

政策讨论团体除了向报章杂志发布它们的报告之外，并不直接进入公共舆论的形塑过程。这些团体的领袖建立专门的委员会以推动舆论改变对特定议题的看法。为了制造一个政策变迁可以为大众更为欣然接受的氛围，这些委员会通常会将现状渲染得危机四伏。例如，当前危险委员会(Committee on the Present Danger)在 20 世纪 70 年代中叶为了赢得公众对增加国防开支的支持，就曾宣称政府对苏联国防开支和

军事力量的估计过低。后来这一宣称被证明是错误的[1]。同样，20世纪80年代末“医疗危机”的感觉，很大程度上是大公司担心其改善健康计划的成本会不断增长的产物。[2]

公共舆论形塑网络的一个最重要目标，就是通过与公立学校、教堂和志愿性组织建立一个支持性的工作关系来影响这些机构。为了达到这一目的，网络中的组织与上述这些机构发展出了众多的联系，为后者提供电影、电视节目、书籍、宣传手册、发言人、建议和财政支持。然而，学校、教堂和志愿性组织并不是这个网络的一部分，而是独立的设置，
111 在其中，权力精英必须持续地同自由派—劳工联盟和基督教右翼的代言人竞争。以防止忽略了各成员的社会和职业关联，以及中下等社会阶层的机构中存在的不同意见。

为了防止某些态度和意见壮大（这些态度和意见可能会干扰在政策研制过程中产生的政策通过），民意塑造过程的领导者们也试图建立和强化美国信仰体系背后的基本原则。在学术上，这些基本原则被称作“自由放任的自由主义”(laissez-faire liberalism)，它们的根基可以从几位欧洲哲学家以及美国国父们的著作里找到。这些原则强调个人主义、自由企业、竞争、机会平等以及政府在社会事务中作用的最小化。在欧洲历时数个世纪的资本主义制度的兴起过程中，这些原则逐渐形成，当它们被传到美国时已经臻于完备。在这样一个没有封建历史和现成国教

---

① Jerry Sanders, *Peddlers of Crisis: The Committee on the Present Danger and the Politics of Containment* (Boston: South End Press, 1983).

② Linda Bergthold, *Purchasing Power in Health: Business, the State, and Health Care Politics* (New Brunswick, N.J.: Rutgers University Press, 1990); C. Estes, "Privatization, the Welfare State, and Aging: The Reagan-Bush Legacy," in *The Nation's Health*, 5th ed. (Boston: Jones & Bartlett, 1997), pp. 199—209.

的新国家，它们没有遇到什么真正的对手。① 112

尽管这一个人主义的信仰体系深入人心，但它只是塑造美国人的态度和行为的一个独立因素而已，因为竞争性的权力团体（如自由派—劳工联盟）在工会、教会中缺乏组织基础，也没有一个政党来宣传一个更加集体性的、合作的和亲政府的替代性意识形态。美国人看上去固定不变的文化信仰实际上是靠那些由权力精英创建和资助的组织来维系的。换句话说，这些信仰被"制度化"了，变成理所当然的习惯与传统，然后又不断地被上述组织的运作所强化。

在大多数国民看来，这些不被挑战的价值就是所谓的"美国精神"。它们被看作是人类本性的一个部分，或良好常识的产物。如果美国人认为某个政策或行动符合这一充满感情色彩和从不被质疑的信念，那么他们往往更可能接受它。于是，公共舆论塑造网络中的各个组织都争着去裁断哪些政策或观念符合"好的美国精神"，而哪些则不符合。在判断哪些政策符合国家利益与美国精神上，这些组织与自由派—劳工联盟以及新基督教右翼相互斗争。

有时候，公共舆论塑造网络的效果也会更加微妙。尽管很多人并不接受广告、讲演以及传单中公开传递的信息，却会接受这样一种隐晦的观点，即他们的问题是他们自身的缺陷所造成的。这是一种极其强调个人努力和责任的个人主义意识形态，它不仅奖励成功者，同时也谴责受害者。②教育失败及其他社会问题，本来只有从一种阶级体系如何鼓励某些人而打击另外一些人的角度才能得到很好的理解，可是如今却变

---

① Seymour M. Lipset, *The First New Nation: The United States in Historical and Comparative Perspective* (New York: Basic Books, 1963); Louis Hartz, *The Liberal Tradition in America; An Interpretation of American Political Thought since the Revolution* (New York: Harcourt Brace, 1955).

② 意识形态是一系列理论和合理化过程的复杂组合，通过它，一个集团、阶级或国家借此来解释世界与正当化自己的行为。意识形态通常为其支持者所狂热信仰。

成了谴责受害者不能克服个人缺陷以及把握机会。[1]一个基于深度访谈的经典研究解释了个人主义意识形态如何使很多工人陷入对自身失败的无效自责，尽管他们也知道社会制度对他们而言并不公平：

> 工人在思想上并不接受那种有能力的人总是有机会的观点。
> 113 但是，阶级制度却迫使他们用这样的观点来看待自己：如果我处境不佳，那是因为我的能力不够。因此，人们大都同意和乐于谈论阶级社会的奖赏制度是如何专横独断——前提在于，当说到我自己时，却只能怨我自己没有做得足够好。[2]

要想理解在一个不公正的体制中，雇佣劳动者的忍辱负重，十分重要的一点，就是理解这种自我谴责：

> 一旦添加了这个前提（我是因为自己做得不够好才会沦落至此），你要想挑战阶级制度，就必须先问这样一个痛苦的问题：我是什么人，有什么资格来挑战它？说美国的工人阶级被体制所收买或者接受了中产阶级的管理者和专家的保守价值观，就忽视了隐藏在他们沉默背后的各种复杂因素，也就没有办法解释当工人阶级真的起来挑战高层权威时，他们被压抑的感情爆发出来时的剧烈程度。[3]

---

① William Ryan, *Blaming the Victim* (New York: Random House, 1971); Robert E. Lane, *Political Ideology: Why the American Common Man Believes What He Does* (New York: Free Press of Glencoe, 1962).

② Richard Sennett and Jonathan Cobb, *The Hidden Injuries of Class* (New York: Norton, 1993), pp. 250—251.

③ Richard Sennett and Jonathan Cobb, *The Hidden Injuries of Class* (New York: Norton, 1993), p. 251.

这种体制并不公平，但事情就是这样：普通美国人看上去拥有激进的批判态度，但落实到实际议程上却又十分保守，造成的结果就是他们仅关注日常生活的压力和嘀嘀咕咕地接受政治现状。

公共关系 / 公共事务

公共关系是一项数亿美元的产业，它于 20 世纪 20 年代由权力精英开创，目的在于塑造公共舆论。在这个领域中有上百家重要的独立公司，但是大部分的工作却由少数几家大公司来完成的。其中最大的一家，博雅公关公司(Burson-Marsteller)，在 32 个国家拥有 63 个办公室，客户从通用电气、菲利普·莫里斯公司一直到全国餐馆协会，其 2001 年的营业额是 2.519 亿美元。大多数公关公司由更大的广告公司所有。比如博雅公关公司就为扬雅广告集团(Young & Rubicam)所有，后者在 2001 年的营业额是 10 个亿。

公关公司通常不从事塑造整个公共舆论的宽泛活动。反之，它们仅被雇来在某个特定议题上下功夫，且被要求关注相对较窄的目标受众。博雅在 20 世纪 90 年代初创立了全美吸烟者联盟，为烟草行业雇用有偿说客去法律界拉拢成员和有潜力的活动家。最大的公关公司万博宣伟(Weber Shandwick Worldwide)在 1995 年帮助策划了“世界地球日”，而在 2001 年，它的营业额是 4.266 亿美元，其客户则包括宝洁、孟山都化学公司以及西部畜牧业主联盟。另一家公司，全国草根和传播公司(National Grassroots and Communications)，则专注于建立反对社区激进 114
分子(neighborhood activists)的区域性组织。①再比如，另外一家公司，尼古拉斯—丹泽豪传播管理集团 (Nichols-Dezenhall Communications

① John C. Stauber and Sheldon Rampton, *Toxic Sludge Is Good for You: Lies, Damn Lies, and the Public Relations Industry* (Monroe, Maine: Common Courage Press, 1995).

Managements Group)，致力于帮助客户企业“积极揭露和打击”它们的批评者。[①]

公共关系有时候通过大众媒体来运作，所以一点都不奇怪，这一行15万从业者中有1/3以前当过记者，目前大约有一半的新闻学院毕业生在从事各种形式的公关工作。有些具有新闻背景的公关专家谋生的手段，就是防止对客户公司的批评出现在媒体上。一家公司收集从业记者的私人档案，为的是必要时用来质疑他们报导的可信度。公关专家使出浑身解数来监控跟特定产业利害相关的团体，从反对用动物进行化妆品实验的动物保护团体到反伐木团体统统都不放过。某些行动的目的就是为了反对这些团体，包括混入会场、复制文件材料，还要加上间谍活动。[②]

另一方面，公共事务是一种大体上远为温和的公关形式，由大公司中的公共事务部门自己来实施。它强调的是修饰公司的形象，而不是指责记者和反对团体。公共事务部与公司的其他部门相比，更多是由女性和少数族群组成，以便为公司提供一个门面，来映衬出更大的代表性。在大公司里，公共事务部被其职员们称作“天鹅绒犹太区”(velvet ghetto)，因为工作很轻松、薪水待遇也高，但是在这里工作却很少能够升迁到公司的上层。[③]

公共事务部门雇员的首要任务就是收集报纸和广播电视新闻报导，以监控地方层面上的媒体都说了些什么与他们公司有关的话。接着他们就针对负面的报导，在当地报纸上发布有利报导，去当地的组织发

---

① Shawn Zeller, “Thriving in a Crisis,” *National Journal,* 14 October 2000, 3262.

② John C. Stauber and Sheldon Rampton, *Toxic Sludge Is Good for You: Lies, Damn Lies, and the Public Relations Industry* (Monroe, Maine: Common Courage Press, 1995).

③ Beth Wesley Ghiloni, “The Velvet Ghetto: Women, *Power, and the Corporation,*” in *Power Elites and Organizations*, ed. G. William Domhoff and Thomas Dye (Beverly Hills: Sage Publications, 1987), pp. 21—36.

表演说。他们还与其他公司公共事务部门的人合作，以共同打造总体上对这些企业有利的舆论。公共事务从业人员的总体任务就是“装门面、做好事”（looking good and doing good）。[1]

通过向中产阶级慈善和市民团体提供大笔的经济资助，公共事务部门的努力得以锦上添花，而钱则来自企业的基金会。在 1994 年，此类捐款的总额高达 61 亿美元，其中 33%用于教育，25%用于医疗和慈善服务，12%用于公民和社区事务，11%用于文化艺术。[2]公司对改善自身形 115
象和培育良好预期的重视，可以从环保声誉很差的烟草公司将大部分钱捐给体育、艺术和公共广播体系这一事实中最直接地看出来。[3]表 5.1 显示了 2001 年和 2002 年由企业基金会向非营利组织提供的最大几笔捐款的实例。

对于某些最大的慈善和市民组织，顶级大公司的总裁或执行官不仅给予经济支持，还亲自在其董事会中担任要职。他们借此与上层阶级的妇女一起将权力精英的立场带入那些为处在中间位置的最大多数的美国人服务的组织中。在一个针对 100 家最大的工业企业与非政府组织的总裁连锁的研究中，有 37 家企业与联合劝募会、14 家企业与美国

---

① Jerome L. Himmelstein, *Looking Good and Doing Good: Corporate Philanthropy and Corporate Power.* (Bloomington: Indiana University Press, 1997).

② Jerome L. Himmelstein, *Looking Good and Doing Good: Corporate Philanthropy and Corporate Power.* (Bloomington: Indiana University Press, 1997), p. 151.

③ Joseph Galaskiewicz and Ronald S. Burt, “Interorganization Contagion in Corporate Philanthropy,” *Administrative Science Quarterly* 36, no.1(1991): 88—105; M. David Ermann, “The Operative Goals of Corporate Philanthropy: Contributions to the Public Broadcasting Service, 1972—1976,” *Social Problems* 25, no. 5 (1978): 504—514.

表 5.1 几家企业基金会在 2001 和 2002 年给非营利团体的大额资助

公司	受资助方	资助金额(百万)
福特汽车	保护国际	$5.0
西南贝尔电信(SBC)	公民奖学金基金会	$4.2
凯洛格(Kellogg)	消费者联盟	$4.0
沃尔玛	儿童奇迹网络	$3.3
美孚	教育联盟	$2.0
弗莱森电讯	内城奖学金基金	$2.0
通用汽车	全国儿童保护联盟	$1.0
花旗	人类家园	$1.0
加农磨房(Cannon Mills)	儿童群益会	$1.0
莎莉	芝加哥剧院联盟	$1.0

资料来源:Foundation Grants Index on CD-ROM version 3.0 A (New York: The Foundation Center, 2004).

儿童群益会,14 家企业与美国童子军之间存在着这种纽带。①

通过公共关系部门以及董事会成员资格与各种志愿组织建立良好关系,在这些组织中,避免谈及政治的伦理由此得到强化。因此,这些组织很难——即使不是从未的话——去扮演一个激发对政治议题进行公共辩论的角色,即使这些组织的某些成员会私下告诉研究者他们个人
116 对更大范围社会不公正的关心。根据这些研究,有多少志愿组织发挥了自 19 世纪以来民主理论家就一直所宣称的重要作用值得怀疑。②

① J. Allen Whitt and Gwen Moore, "Network Ties beween National Charities and Large Corporations" (paper presented at the Sunbelt Social Network Conference, San Diego, 1997).

② Nina Eliasoph, *Avoiding Politics: How Americans Produce Apathy in Everyday Life* (New York: Cambridge University Press, 1998).

尽管有上述这些努力，但是公共关系部门并不能在整体上控制针对公司的舆论。这一点可以从20世纪60年代末到70年代中期，大公司受到的尊敬不断减少这一事实中非常清楚地看出来，当时，随着大公司卷入非法竞选献金以及贿赂外国政府等事件的披露，大公司受到了反战和环保人士的批判；而2001年以来由于安然（Enron）、世通（WorldCom）以及其他几家知名公司财务丑闻的披露，这一趋势再度出现。公共关系专家凭借大公司的雄厚财力能够做到的，也不过就是在公司所在的社区中营造对本公司的正面态度，或者至少让曾受过其资助的当地志愿组织三思是否要恩将仇报。于是，经过他们的努力，动员普通市民因为某项不满起而反对当地公司这样的事情变得困难起来。人们或许在民意测验中对公司表示不满，但是他们通常不愿意直接面对在他们自己城市里的公司。

美国广告业理事会

尽管由于数量太多，我们不可能一一讨论那些旨在塑造公共舆论的小组织，美国广告业理事会（the Advertising Council，以下简称理事会）还是为我们提供了一个关于它们如何运作的好样板。实际上，围绕一系列广泛的议题，通过与公共利益有关的宣传，它推销的是自由企业体制，让个人主义和美国精神为权力精英服务。

该理事会在二战期间以"战时广告业理事会"之名成立，目的是通过在大众媒体上发布广告来支持战争。因为成功地建立了一个有利于企业界的积极形象，它在战后得以继续存在。尽管每年只有几百万美元的预算，广告业理事会还是通过广播、电视、杂志、报纸、广告牌和公共交通每年发布了价值15.5亿美元的免费广告。[①]在理事会领导人决定投

① Warren Berger, "Source of Classic Images Now Struggles to Be Seen," *New York Times*, 20 November 2000, D6.

入什么活动之后，一个细化的方案就被交给麦迪逊大道的一家广告公司，后者将无可挑剔地完成其工作。

理事会大部分的活动看上去相对无害和符合公共利益，因此无人能够指责。它最有名的形象，护林熊（Smokey Bear）和护卫犬麦格拉夫（McGruff the Crime Dog），是为了防止森林大火和城市犯罪而设计出来的。不过，一位媒体分析家在一份关于这些活动的深入研究报告中指出，
117 大多数活动都具有强烈的有利于公司利益的倾向。例如，理事会的环境广告说“人们制造污染，人们可以阻止污染”，这就将责任从允许企业将废弃物排放到空气和水里从而节省处理废弃物的开支的生产体系，推到了个体的头上。理事会下属的工业广告委员会就如何进行类似这种专门的广告宣传给出了详尽的说明：“本委员会强调，广告必须突出我们每个人都得意识到大家都参与了制造污染，因此每个人都有责任。”[1]因此，“保持美国的美丽”活动一方面试图展示企业对环境的关心，同时另一方面却又通过退守个人主义的美国信条，对企业在污染中角色的批评进行歪曲。

2001年，理事会在“9·11”之后进行了重组，创立了一个反恐联盟，由一个刚从一家公共关系/广告集团公司退下来的执行官领头。这一重组体现了它最初的战时起源。这一组织现在将通过广告宣传来突出自由的重要性以及失去自由的危险性，从而将“支持国家和战争”视为其首要的使命。它迅速为白宫提供服务，后者回应道它应该继续这么干下去。同时，理事会举行宣传活动赞美多元化的美德，大秀不同种族和宗教背景的人都宣称“我是一个美国人”。[2]

① Glenn K. Hirsch, “Only You Can Prevent Ideological Hegemony: The Advertising Council and Its Place in the American Power Structure,” *Insurgent Sociologist* 5, no. 3 (1975): p. 69.

② Stuart Elliot, “The Ad Council, Criticized for Its Response to Sept. 11, Moves Ahead with Plans to Remake Itself,” *New York Times*, 30 October 2001, C6; Jane Levere, “An Ad Council Campaign Sells Freedom, But Some Call It Propaganda,” *New York Times*, 1 July 2002, C8.

这一宣传的效果值得怀疑。我们并不清楚它对于大众舆论是否有直接的影响。社会科学家的研究表明，动员型的广告宣传“在强化一个现有的概念或者在一个新观点与某一社会规范之间建立逻辑或情感的联系时”最为有效。[1]即使从这一角色看某一广告宣传活动是失败的，它至少填补了可能被敌对团体利用的真空。因此，理事会在强化既存的价值观的同时，也阻止了持不同立场的团体表达它们对事件的理解。

广告业理事会是一个典型，反映了各种各样在某一特定领域发挥作用的舆论塑造组织：在劳资关系领域，全国工作权利委员会(the National Right to Work Committee)与工会组织者相互斗争，在偏僻的艺术领域，促进艺术商业委员会(the Business Committee for the Arts)鼓励低收入家庭儿童的艺术活动，以此来鼓动这些内城贫困人口的士气……这些组织具有以下三个功能： 118

1. 它们提供智库论坛，其中学者、记者和其他文化专家可以就塑造公共舆论的问题与企业领袖进行头脑风暴式的讨论。

2. 它们通过论坛、小册子、演讲和各种奖项帮助建立一个更为精致复杂的企业意识。

3. 它们在关系到权力精英的议题上将其对于国家利益和好的美国精神的观点传播给大众。

在外交政策上影响舆论

舆论塑造网络在外交政策这一领域最清晰地表达了自己的利益，其工作也最为成功，因为大多数人对此没有多少了解或者兴趣，他们出

① Glenn K. Hirsch, “Only You Can Prevent Ideological Hegemony: The Advertising Council and Its Place in the American Power Structure,” *Insurgent Sociologist* 5, no. 3 (1975): p. 78.

于爱国主义以及对陌生异国的恐惧而倾向于赞同高层领导人的政策。“特别是在外交政策领域，”两位公共舆论专家认为，“信息被集中掌控，公共舆论看上去总是被引导。”他们说这一引导是由“官员以及其他有影响力的集团或个人”完成的。[①]因为只有少数人对外交政策议题有严肃的兴趣，舆论塑造中的主要努力，针对的是一小部分大学教育背景的、高度关注外交政策或与其利益攸关的国民。

在塑造上层阶级对外交事务的态度方面，最有影响力的组织是总部设在纽约的外交政策协会(Foreign Policy Association，简称 FPA)。这一组织的 76 位理事会成员中有将近 1/3 同时也是外交关系委员会的成员。尽管 FPA 也做一些研究和讨论工作，但它主要的角色是塑造非权力精英的意见，这与外交关系委员会形成了明确分工，这一点在外交政策界人尽皆知。FPA 的主要工作是与当地的世界事务委员会紧密合作，在中产阶级组织和大学校园提供文献资料和成立讨论团体。它的活动受到了几十个私人或公司基金会的资助。例如，2001 年和 2002 年，它收到的资助包括：来自时代—生活帝国(Time-Life empire)的创始人成立的鲁斯基金会资助的 38 万美元；某保险业巨头创立的斯达(Starr)基金会资助的 36 万美元；以及其他 12 家基金会从 1 万到 10 万不等的捐款，其中包括埃克森美孚基金会和摩根大通基金会的 3 万美元。

尽管外交政策团体在最关注外交的公众中间塑造舆论的工作非常
119 重要，总统及其高层外交政策官员的活动和演讲才是影响广大舆论的最强有力的因素。越南战争扩大化前后举行的两次民意测验至今还提供了一个戏剧化的例子。在 1966 年晚春开始的轰炸河内和海防的军事行动之前，公众对是否应该轰炸的态度正好是五五开，而到了 1966 年 7 月，当轰炸已经开始了，85%的受访者在回答“您认为政策轰炸是对还是

① Benjamin I. Page and Robert Y. Shapiro, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in Americans' Policy Preferences* (Chicago: University of Chicago Press, 1992), p. 205.

错”这一问题时持肯定态度。类似地，只有53%的公众赞同1983年美国对加勒比海岛国格林纳达的入侵，但在里根总统发表了一个全国性的电视讲话对这一决定进行解释之后，支持率上升到64%。受过大学教育的成年人以及年轻人更容易在总统讲话之后的短短时间内发生态度上的转变。[①]然而，塑造外交政策上的公共舆论也是有限制的，特别是当社会稳定受到威胁或者存在社会动乱的可能性时。例如，反对朝鲜战争和越南战争的声音在美国军队的阵亡人数持续增长时也一致地变大，20世纪60年代中期大学校园里的示威和罢课运动在1967年加强了反对越战的规模浩大的少数派力量，并且很有可能曾在阻止局部战争的扩大化上起了作用。20世纪80年代早期，当里根政府打算破坏核平衡的格局时，一个强有力的反核运动适时地发展了起来。[②]

在经济政策上力图塑造舆论

企业领袖发现，大多数普通人在经济议题上所持的自由主义观点非常让人恼火，且存在着潜在的麻烦。他们将这些自由主义的态度部分地归结于对经济缺乏理解。他们将这一“缺乏理解”贴上了“经济文盲”(economic illiteracy)的标签，后者暗示人们由于教育程度不够没有资格就经济议题发表看法。他们宣称如果人们对公司和经济体所发挥作用的真相有所了解，就会改变原本所持的负面态度，他们也因此花费了上亿美元来为人们展示他们所谓的事情真相。然而，在国内经济政策这样

---

① John E. Mueller, *War, Presidents, and Public Opinion* (New York: Wiley, 1973); Robert Erikson and Kent Tedin, *American Public Opinion*, 5th ed. (Boston: Allyn & Bacon, 1995).

② John E. Mueller, *War, Presidents, and Public Opinion* (New York: Wiley, 1973); Daniel Wirls, *Buildup: The Politics of Defense in the Reagan Era* (Ithaca: Cornell University Press, 1992).

一个人们有着直接感受并且依赖于他们自身体验的领域，塑造公共舆论的企图通常并不像在外交政策领域那么成功。

我们可以从一个经济教育领域的核心组织，全国经济教育委员会
120 (National Council on Economic Education,简称 NCEE)上看出这一点来。这只是众多试图影响国内经济议题的公共舆论组织中的一个，但它的工作却在很多方面有代表性。NCEE 在 1949 年由经济发展委员会的领导者建立，他们试图对抗全国制造商协会所推行的极端保守主义的经济教育。NCEE 在其成立初期主要受福特基金会的资助，[1]如今它最主要的资金来源则是企业与公司基金会。表 5.2 列出了 2001 年和 2002 年它主要的资金来源。

NCEE 总共 29 人的理事会反映了它作为舆论塑造网络的一部分这一事实。理事会成员中包括：博雅公关公司的创立者、美瑞泰克和通用磨坊的副总裁、美国电报电话公司的首席经济学家、美国农场社团联合会保险公司的副总裁以及 4 个大学教授。非同寻常的是，它自创立之初
121 就包括了美国劳联—产联的领导人。例如，在 2000 年，劳联—产联主管教育和公共政策的负责人就是理事会的成员。

NCEE 力图通过书籍、小册子、音像和报刊来影响公众对经济的理解。它最主要的工作就是在中学推广其“美国经济学”(Economics America)项目。这一项目为中学提供在各个年级介绍基本的经济学观点的教学计划和教材。为了提供可以执行此教学计划的教师，NCEE 还在各州分支机构与 260 家大学中心之间建立了网络，对教师进行培训。NCEE 宣称：

① Elizabeth Fones-Wolf, *Selling Free Enterprise: The Business Assault on Labor and Liberalism, 1945—1960* (Urbana: University of Illinois Press, 1994).

表 5.2 NCEE 在 2001 和 2002 年获得的企业基金会资助

企业基金会	金额
美国银行(Bank of America)	$1,100,000
高盛	$550,000
世通	$258,700
国际纸业	$170,000
西北保险公司	$50,000
UPS 快递	$50,000
福特汽车	$40,000
美孚	$27,000
美国快递(American Express)	$25,000
富国银行(Wells Fargo)	$25,000
沃尔玛	$20,000
宝洁	$15,000
百时美施贵宝	$10,000
花旗	$10,000
通用磨坊	$10,000
总计	$2,360,700

资料来源：根据 Foundation Grants Index on CD-ROM version 3.0（New York: The Foundation Center, 2004)整理。

这一网络每年将培训 12 万教师，为 800 万名学生提供教学服务。全美国超过 2600 个学区、40%的中学生在这一网络的帮助下接

受过综合的经济学教学项目。[①]

这一概述显示,NCEE 的项目开始于在公司董事会和基金会办公室内进行的筹划,接着通过下属各分支以及大学中心,最后落实到教师培训方案和公立学校的教学计划上。从这个角度看,这是一个通过数个步骤和组织来影响某个在国内议题上的公共舆论的理想范例。但是,尽管有这些努力,民意测验显示,"经济文盲"的水平却仍然居高不下,与 20 世纪 40 年代相比没什么太大变化。普通美国人的平均分数是 39 分,大学生的分数则是 51 分。[②]不能全盘赞同权力精英在经济议题上的观点,这一事实反映了舆论塑造网络整体上的局限。这一局限很大程度上是因为普通国民的工作经验以及对现状的观察,导致了他们对很多公司的宣称持怀疑态度。另外,由工会主义者、自由主义者、社会主义者以及中产阶级的极端保守主义者所鼓吹的替代性分析也有着一定影响力。

尽管权力精英无法改变大多数美国人在很多经济议题上所持有的自由主义观点,但这并不必然意味着自由主义的选项就有多大的影响力。相反,大量证据显示,多数派的观点经常是被忽略的。我们从 1978 年到 1983 年卡特和里根政府的右转就可以很清楚地看到这一点,尽管有强有力的证据显示,当时公众对正被讨论的议题持自由主义态度:"这一时期,公众一致赞成将更多的钱投入到环境保护、教育、医疗卫生、城

① NCEE, *Economics America: Directory* (New York: National Council for Economic Education, 1997), p. i.

② Dave Kansas, "Economic Illiteracy Abounds in U.S., New Survey Shows; Respondents Say They Glean Most Information Via TV," *Wall Street Journal*, 11 September 1992, B14A(W), A11E(E).

市以及其他事务中，也从未接受过里根的全面‘消除管制’计划。”[1]一个 122
对调查数据更加详细的分析显示，除了在犯罪议题上，政府右转的宣称没有得到什么支持。这一分析最后得出如下结论：民主党和共和党的领袖在 20 世纪 70 年代向保守主义敞开怀抱，而美国的选民却并没有追随其后。[2]

有几个相互交织的原因导致了公众在国内经济议题上的态度被忽略：首先，公众缺乏一个与立法机构直接接触的组织化基础，这就使得人们在复杂和繁复的立法活动上形成和表达意见显得尤为困难；其次，正如我们将在第六章中所揭示的，两党制使得通过选举来影响政策变得十分困难；第三，第七章将表明，自由主义的提案被国会中的保守阵营所阻拦，后者基本上对自由派的观点一概排斥。

社会议题

几项备具争议的社会议题受到了大众媒体和政治竞选中的重要人物的极大关注：堕胎、同性恋婚姻、死刑、枪支管制、学校祈祷以及色情业。尽管权力精英将很多时间和精力花在这些议题上，但实际上他们并不关心这些。权力精英对其中任何一个议题都没有固定的立场。权力精英中的某些个人可能会热衷于其中一个或多个议题，但政策团体或者主流智库的纲领性文件却不会拿这些议题来讨论，因为它们不会对企业共同体造成直接的影响。

尽管如此，这些议题通常还是会处在企业—保守派联盟与自由

① Benjamin I. Page and Robert Y. Shapiro, *The Rational Public: Fifty Years of Trends in Americans' Policy Preferences* (Chicago: University of Chicago Press, 1992), p. 117.

② Howard J. Gold, *Hollow Mandates: American Public Opinion and the Conservative Shift* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1992).

派—劳工联盟之间斗争的前线或核心，因为自由主义者寻求在所有这些议题上都有所变迁，而社会保守主义者则拒绝变迁、试图维持原状。尽管基督教右翼深深地并几乎是天生就将道德议题视为原则性的问题，但共和党高层领袖却主要是将它们看作“横式一刀切的议题”(cross-cutting issue)，在选举舞台上可以作为一个楔子来打击自由派—劳工联盟的候选人。这些议题之所以被认为对保守主义者有用，是因为那些在经济议题上赞同自由派—劳工联盟的选民通常却在一个或几个社会议题上不赞成它，这就给了保守主义者机会。尽管在20世纪80年代，大多数美国人在这些议题上是自由主义者或者持宽容态度，但保守主义者仍然突出这些议题，以此来争取选民中的宗教保守主义者，并赢得了很多中间选民的选票。即使每一项议题只对不多的选民有吸引力，但是累积起来，其效果却足以在本来旗鼓相当的选举中显得非常可观。社会议题因此成为企业—保守派联盟选举策略的一个核心部分，尽管
123 它们并不关系到权力精英的实质利益。

在20世纪60年代中期共和党对非裔美国人及其自由派白人同盟赢得公民权和选举权这一事件的反应中，分裂性议题(wedge issues)对保守主义者的重要性第一次显现出来。1964年大选时，共和党总统候选人巴里·戈德华特(Barry Goldwater)利用大多数南方白人选民对非裔美国人的胜利产生的怨恨情绪，拿下了北卡罗来纳、佐治亚、亚拉巴马和密西西比等4个传统上属于民主党的州，这也是他除了自己老家亚利桑那州之外获得的所有选票。1968年，亚拉巴马州的民主党州长，乔治·沃伦斯(George Wallace)也重施此计，作为第三党总统候选人拿下了全国13.5%的选票，大多数愤怒的白人民主党支持者因此被他分裂，导致了理查德·尼克松以微弱优势击败民主党候选人。1972年，尼克松总统在总统大选时进一步巩固了这些共和党选民，尤其是在南方，从而为1980年至1992年的里根—布什时代以及布什—切尼在2000和2004年的胜利铺平了道路。从20世纪70年代以来，共和党首先利用了公共

汽车乘坐和平权措施这样的分裂性议题，后来，堕胎、学校祈祷和枪支控制等议题也掺和了进来。[1]

即使在今天，虽然大众媒体强调"道德价值"作为投票行为的核心决定因素，但还是有大量证据表明有些白人选民是为了反对黑人而投票——这种反黑人的投票并不是个人偏见意义上的，而是每逢感觉受到作为竞争性权力群体的非裔美国人的威胁时，白人选民希望通过投票保住其优势的群体地位。针对非裔美国人在21世纪初面对的处境，一份十分详尽和透彻的分析对选举中卷入的权力议题做了非常有说服力的归纳：

> 黑人和白人之间的选举竞争以及黑人选民的动员削弱了向来被看作理所当然的政治秩序，后者假定白人掌握控制权而黑人则服从安排。对黑人来说，投票给一个非裔美国人的立法者意味着政治影响力和旧的种族秩序不复存在。而对白人来说，这种结果则破坏了种族等级秩序，威胁到他们的既有优势，也削弱了"白人性的常态"。这就不难解释为什么很多白人即使在可能威胁到他们的政治利益时也会选择投票维持种族秩序的现状。[2]

大众媒体的角色

大众媒体——报纸、杂志、书籍、广播、电影和电视等——的所有权和控制权是高度集中的，且这一趋势一直在不断强化。所有的大型媒体

① Edward G. Carmines and James A. Stimson, *Issue Evolution: Race and the Transformation of American Politics* (Princeton: Princeton University Press, 1989).

② Michael K. Brown et al., *Whitewashing Race: The Myth of a Color-Blind Society* (Berkeley: University of California Press, 2003), p. 212.

124 公司都由上层阶级的人所有，且它们与其他大公司之间还存在紧密的连锁现象。除此之外，公司广告还是媒体收入中最大的一块，这使它们在依赖于其他公司的同时也造就了世界上最赢利的产业。

通用电气起家于制造电灯泡和电子元件，如今拥有国家广播公司(NBC)、美国有线新闻频道（MSNBC)、Bravo 电视台、德莱门多(Telemundo)电视台以及环球公司(Universal Pictures)。迪斯尼公司，最初是做卡通和娱乐电影的，如今旗下已拥有美国广播公司(ABC)、ESPN 体育台、A&E、米拉麦克斯电影公司(Miramax Pictures)以及 30 家广播电台和 17 家杂志。时代华纳，以前只满足于出版《时代》和《财富》两本杂志，现在已经网罗了美国有线新闻网(CNN)、HBO 电视台、华纳兄弟工作室、美国在线、每月一书俱乐部小布朗出版社和许多杂志。

新闻集团(News Corporation)的创始人利用其父在澳大利亚的报业网络，收购了几家英国的顶尖报纸，接着又在美国创建了福克斯电视台(Fox TV)。因为税务上的考虑而将总部继续放在澳大利亚的新闻集团还拥有直播电视(DirecTV)公司和二十世纪福克斯公司，另外在加拿大、澳大利亚和亚洲还拥有一些出版社和大量的广播频道和报纸。哥伦比亚广播公司(CBS)现在的老板在收购该公司前，在哈佛法学院接受教育，他利用其父的免下车电影院(drive-in movie theaters)院线收购了维亚康姆公司(Viacom)，又借此创建了音乐电视(MTV)、VH—1、尼客隆儿童频道(Nickelodeon)、娱乐时间电视网(Showtime)、电影频道(the Movie Channel）和百视达（Blockbuster Video)，最终收购派拉蒙电影公司(Paramount Pictures)和哥伦比亚广播公司。

美国 3 家最有影响力的报纸旗下也各自拥有众多其他的报纸、杂志和出版社。《纽约时报》旗下拥有《波士顿环球报》等 17 家报纸，同时还有电视和书籍出版收入。《华盛顿邮报》则拥有《新闻周刊》、在线电子杂志《石板》和 5 家主流电视台，另外还与《纽约时报》共同拥有《国际先驱论坛报》。《华尔街日报》则由道琼斯所有，后者同样拥有众多在小城

市发行的报纸。①

大型媒体通过它们接受和包装事件的例行化方式来加强社会体制的合法性，从而在权力平衡中发挥重要作用。它们的风格和调子通常是认真对待商业和政府领袖说的话，对他们的任何表态都报以极大尊敬。这一尊崇的方式在外交政策领域既表现得最为明显，同时也特别重要。媒体的报导方式使得美国的外交目标总是显得十分可敬，公司在海外的活动既是必要的也是合法的，而大多数国家发生的任何大规模变迁都是不应该的，也必须被压制下去。

然而，除了这些十分泛化的、可能随着社会或经济破坏而衰落的影响以外，媒体并不是舆论塑造过程中的一个基础部分或阶级宰制社会 125
里的一个核心组成部分。除了报纸早在 19 世纪末就十分普及以外，企业共同体早在任何大众媒体存在之前就已经在美国非常有权势了。实际上，由于某些事实的影响，媒体和企业共同体的其他部分之间的关系显得尤为复杂。从企业共同体的观点看，问题出在公司领袖与媒体从业者在某些议题上意见并不一致。面向商业、劳工、媒体和少数族群组织领袖的意见调查已经揭示了这一点。这些研究表明，尽管大众媒体中的代表人物没有少数族群或自由派团体的代表人物那么自由主义，但是却比公司和保守主义领袖在外交和内政上要更倾向于自由主义。在环境问题上，媒体人士则与劳工组织、少数族群或自由派团体的人持基本相同的自由主义观点。②

---

① Ben H. Bagdikian, *The New Media Monopoly* （Boston: Beacon Press, 2004); Noam Chomsky and Edward Herman, *The Manufacture of Consent: The Political Economy of the Mass Media* （New York: Pantheon, 1988); Rod Holmgren and Alma Holmgren, *Outrageous Fortunes: Media Billionaires and How They Change World Culture* (Carmel, CA: Jackson Press, 2001).

② Herbert Gans, "Are U.S. Journalists Dangerously Liberal?" *Columbia Journalism Review*, November-December 1985, 29—33.

这就造成了媒体执行官与企业共同体的其他部分通常处于一种紧张的关系之中，而公司领袖则将公众对公司所持的任何负面态度都归罪于大众媒体。这一裂缝在20世纪70年代显得最大，导致公司和基金会纷纷资助成立新的委员会或新闻项目，希冀带来新的观点。公司还开始将自己的分析和观点当作广告放在主要报纸和自由主义杂志的社论版，以此用它们自己的话来表达对各种议题的态度。从那时起，它们每年都要在这样的“倡议广告”(advocacy advertising)上花费数亿美元。[①]

所有权的集中化也并不必然意味着人们在媒体上可以看到的观点的覆盖面会变得越来越狭窄。例如，大型报系的数目不断增长并不一定会产生批评家所担心的消极效果。一位新闻学教授根据对203家报纸的409位新闻从业者的调查发现，这些报纸的记者和编辑表现了高度的独立性和工作满意度。他进一步发现，在他们中间存在着观点上的分化，有些人的观点甚至十分具有批判性。他还发现大报或报系比地方性的小报更容易刊发批评主流团体或机构，关注城市的增长联盟倾向于忽视的地方性议题的社论和读者来信。[②]

虽然报纸的所有者在总体上存在保守主义的偏见，但是社会学家对新闻如何收集和生产出来的系统性调查显示，记者在很大程度上是
126 独立的职业人士，他们善于利用先辈们争取到的出版自由，且经常与联邦政府作斗争。针对报纸记者的社会化研究表明，他们竭尽全力报导出事情的每一个方面，同时将他们个人的观点剥离出来。[③]尽管存在来自

---

① Peter Dreier, "The Position of the Press in the U.S. Power Structure," *Social Problems* 29, no. 3 (1982): 298—310.

② David Demers, *The Menace of the Corporate Newspaper: Fact or Fiction?* (Ames, Iowa: University of Iowa Press, 1996).

③ Herbert J. Gans, *Deciding What's News: A Study of CBS Evening News, NBC Nightly News, Newsweek, and Time* (New York: Pantheon Books, 1979); Michael Schudson, *The Power of News* (Cambridge: Harvard University Press, 1995).

出版商、编辑、主管的令人讨厌的审查——这一点在电视台的专题调查栏目中表现得最为突出，但是在悠久的深度调查的新闻传统之下，在报刊杂志上诸多针对公司和政府错误行为的报导上，记者的相对独立性还是得到了表现——尽管这一传统一直受到公司和政治领袖的强烈抵制。一些主要的报纸凭借其丰富的资源，针对公司黑手党和政府对大公司的偏袒行为，做了很多如学者或活动家所做的批判性研究。《国会周刊》(*CQ Weekly*)和《国家期刊》(*National Journal*)对联邦政府的新闻报导对于学者来说也是十分宝贵的。这些不同的媒体提供了很多批评公司权力的证据，这一点在任何关于美国权力结构分析的脚注中都能看出来。

这些证据也显示，媒体上出现的东西最主要还是受媒体外部力量的影响，亦即有能力制造新闻的政治家、公司领袖、专家和名人。一位专门研究媒体的政治学家认为，媒体"在很大程度上依靠包括政府官员在内的论题专家来报导和诠释新闻"。[①]他的发现表明，要想解释大众媒体对公共舆论可能产生的任何影响，我们就有必要去认识"专家共同体"的政治。在这里，政策规划和舆论塑造网络再一次地出现在我们的视野中。它们向媒体提供专家，包括那些通过长期参与政策讨论团体从而被公认为拥有治国之才的公司领袖。作为这个说法的一个小例证，我们可以来看一项针对 2004 年下半年各主要报纸的词汇搜索，结果显示：布鲁金斯学会被提到 971 次，美国企业研究所紧随其后(671 次)，排在第三位的则是传统基金会，它被提到了 628 次。与之形成对比的是，自由主义的经济政策研究院仅仅出现了 237 次，反映出它的影响力和重要性相对不足。媒体依赖政府领袖和外部专家作为消息来源，限制了具有独立精神的记者可能拥有的试图注入其个人观点的任何倾向，但另一个事实是，他们也有一些余地来选取他们想给予特别关注的外部专家。

在影响什么将会出现在媒体方面，外部专家和政府官员的重要性

① John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinion* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1992), 319.

127 可以从国防开支的例子中最清楚地看出来，在这一方面舆论总是“一前一后”随媒体报导的转向而转向。[1]既然不太可能是记者支持了国防开支在 1978 到 1985 年以及从 2001 年以来的急剧上升，于是，上述发现支持了如下主张：在如何报导大多数具有重要政治意义的议题上，政府官员和专家是影响媒体的最主要力量。实际上，国防开支在 20 世纪 70 年代的增长非常符合“当前危险委员会”及其他相关组织所策划的高强度的媒体煽动行动，而这些组织本身就是政策研制网络的领袖创立的。[2]

有种观点认为，公司媒体仅仅报道它们希望让人们听到的，但这么说时有许多先决条件需要被考虑。首先，政治领袖、公司执行官或政策专家没有能力塑造那些关于它们没有预料到的事故、丑闻、漏洞的报导，这些报道往往会告诉读者公司的错误行为、石油泄漏、向政府官员行贿、美国军队的虐囚行为等等。比如，2004 年初，关于伊拉克战争的各种轰动新闻每天都层出不穷。在这种情况下，读者了解了权力结构实际是如何运作的。更重要的是，他们被提醒要对政治家和公共关系产业多留一个心眼。[3]

概括地说，媒体可能并不具备对舆论的独立影响力，这个结论可能让很多读者大吃一惊，而左右两派也经常这样指责它们。社会心理学家

---

① John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinion* (New York: Cambridge University Press, 1992), p. 15.

② Jerry Sanders, *Peddlers of Crisis: The Committee on the Present Danger and the Politics of Containment* (Boston: South End Press, 1983).

③ Harvey Molotch and Marilyn Lester, "Accidents, Scandals, and Routines: Resources for Insurgent Methodology," in *Enriching the Sociological Imagination: How Radical Sociology Changed the Discipline*, ed. Rhonda F. Levine (Boston: Brill, 2004), pp. 91—104; Harvey Molotch, "Spilling Out (again)," in *Enriching The Sociological Imagination: How Radical Sociology Changed the Discipline*, ed. Rhonda F. Levine (Boston: Brill, 2004), pp. 87—90.

对电视新闻的实验研究表明，晚间新闻中某个报导的放置时段可能会影响到人们对于该议题的重视程度。但是也有对真实世界的研究表明，即使电视开着，人们也经常不会去看新闻，即使看了人们也记不住看过的大部分内容。严肃电视新闻节目的观众人数的下降，使电视转向人们更加感兴趣的报导，人们转向网络、电台访谈节目、晚间喜剧新闻秀等替代性的信息来源。于是，在电视台执行官看来，在与“新媒体”竞争的过程中，新闻越来越变成一种娱乐的形式，同时讨好自由和保守两派。一些研究还显示，大部分人其实通过他们在报刊杂志上读到的东西来了解大部分的政治新闻。除此之外，电视潜在的影响力看上去也被人们的信仰和成员资格所抵消了，即，他们可以过滤那些与他们先前所持的观念不符的信息，且他们也依赖其他人来培育自己的观点。[①] 128

还有证据表明，人们有时也会完全忽视媒体影响他们的企图。从一些很著名的例子中可以看出这一点。例如，1936 年大部分媒体都反对富兰克林·罗斯福总统的再次当选，但他还是获得了压倒性的胜利。媒体也反对哈里·杜鲁门总统在 1948 年的再次参选，但他也赢了。大众媒体的所有者和管理者在影响舆论方面的局限性的最近一个例子，是公众并不支持对比尔·克林顿总统的弹劾。尽管大多数华盛顿的政论家都在电视上热烈支持这一弹劾，除此之外，超过 140 家报纸要求他辞职，但是，让媒体领袖吃惊的是，绝大多数美国人尽管对总统的私人行为非常不满，但是却反对弹劾他。他们在工作表现和私人道德之间自己划出一道界线来。一位民意调查专家相信针对克林顿的行动可能会增加大众对媒体的憎恶。他还认为，这一事件“反而证明了大多数人所相信之情

---

① Robert Erikson and Kent Tedin, *American Public Opinion*, 5th ed. (Boston: Allyn & Bacon, 1995); Shanto Iyengar and Richard Reeves, *Do the Media Govern? Politicians, Voters, and Reporters in America* (Thousand Oaks, Calif.: Sage Publications, 1997); Shanto Iyengar and Adam F. Simon, "New Perspectives and Evidence on Political Communication and Campaign Effects," *Annual Review of Psychology* (2000): 149.

形的反面:媒体精英左右舆论的力量是如此之小"。[1]

并且,多亏有了记者报导每天发生的事情,媒体在有些时候扮演了一个重要的角色,使小部分律师、专家和活动家得以在特定议题上成功推动了改革。这些改革家在他们关心的议题上拓展信息,努力将这些信息于适当的时候(比如国会听证会时)在某个政府机构上展示出来,然后通过媒体报道、媒体会议和各种活动来鼓励媒体将他们的消息传播开去。简而言之,他们的成功法则就是"信息+好的时机+善用媒体"。很多事例都显示了这个法则十分有效,一小部分专注的活动家可以获得与他们的人数或资源不成比例的更大影响,如果他们知道如何善用媒体的话。

民意调查领域的一位领袖所写的教科书称,当一切该说和该做的都搞定以后,调查却显示,能够直接支持媒体在公共舆论上的强大影响力的证据却令人惊讶的无力。[2]另一本权威的,已经是第五版的公共舆论教材也在其关于大众媒体对公共舆论的影响的那一章结尾如此说道,"没有什么清楚的证据表明两者之间有什么关系,也不能说影响的方向完全就是媒体影响公众"[3]。一项研究"焦点小组"(focus group)中的人们对各种媒体报导如何反应的调查表明:"(a)人们并不是那么消极,(b)人们也没那么沉默,(c)人们以复杂的方式与媒体信息达成妥协,且
129 每个议题都不一样。"[4]因此,一个怀疑大众媒体对公共舆论的影响力的人总结道,可能媒体最为重要的地方就在于,它是权力精英内部的竞争

---

① William Schneider, "And Lo, the Momentum Shifted," *National Journal*, 3 October 1998, 2350.

② C. Glynn et al., *Public Opinion* (Boulder: Westview, 1999).

③ Robert Erikson and Kent Tedin, *American Public Opinion*, 5th ed. (Boston: Allyn & Bacon, 1995), p. 247.

④ William A. Gamson, *Talking Politics* (Cambridge and New York: Cambridge University Press, 1992), p. 4.

者试图相互影响的工具。[1]《纽约时报》、《华盛顿邮报》、《洛杉矶时报》和《华尔街日报》的舆论版给读者提供了一个了解这些分歧公开化的前排座位。

无论读者多么强调大众媒体在公共舆论上有影响力，现在的要点是，在阶级支配理论中，没有任何一项主张依赖于大众媒体。尽管在今天，与书籍、演讲或舆论塑造网络所创造的政治性资讯广告相比，大众媒体的覆盖面更广，但在舆论领袖看来，它们所覆盖的都是些最不重要的人。媒体可以通过强化那些权势人物的观点来接近他们，也可以边缘化、琐碎化和忽略那些无权势者所关心的东西，他们提供的消息可能是模糊的或让人困惑的，而且它们通常都被忽视了。

民意测验的作用

民意测验可以是社会科学获取有用信息的一个途径，但它们也可能成为政治领袖和倡议团体用来影响公共舆论的一个工具。比如，对国会和白宫前工作人员的访谈表明，由于关于舆论的民调数据具有强烈的政策取向，选举产生的官员常常用它们来决定如何推出和包装他们打算做出的决策。[2]当然有时候，当它们通过媒体被报导给公众时，人们也会制造民调，好利用它们的结果来影响舆论。人们通过含沙射影的词汇和政治标签来实现这一点。比如，某一研究在向公众询问一项实际上并不存在的法律时，人们的意见在“这个法律是符合民主党还是共和党

① Aeron Davis, “Whither Mass Media and Power? Evidence for a Critical Elite Theory,” *Media, Culture & Society* 25 (2003): 669—690.

② Lawrence Jacobs and Robert Shapiro, *Politicians Don't Pander* (Chicago: University of Chicago Press, 2000).

领袖的利益”上分成两派，相差有 20 到 30 个百分点。①

还有一个例子。“公共议程”，一个支持教育券计划(school vouchers)的保守派倡议团体，在 1999 年发布了一个报告，称大多数人对特许公立学校(charter schools)知之甚少，但是一旦向他们解释清楚了，就有 68%的人赞同特许公立学校。这一调查将特许公立学校描述为对预算、人员和课程享有更多控制以及更少受现有规定制约的公立学校。全国经济教育委员会用来证实“经济文盲”时所使用的一些问题，也存在同
130 样微妙的误导。比如，在它的考试里，关于什么是“衡量经济状况的最好指标”，“失业率”和“消费者价格指数”都被当作是错误的答案，尽管在一般人看来这是两个非常有效的衡量标准。正确答案被规定是“国内生产总值”，也就是本国所生产的全部商品和服务的货币价值。

民意调查还可以被用来显示在某一议题上实际并不存在的公共舆论。这并不意味着人们没有大概的观点，而是说这些民调常常在人们对某个关于政策偏好的特定问题做出回应时，虚构出公共舆论。关于平权措施或石油钻探的问题如果以一种方式被组织，那么就会有一种回答，但如果它们以另外一种方式被组织，就有另外一种回答，对于那些没有相关知识或固定观点的受访者来说，尤其如此。②这就使得倡议团体在进行某一项调查时可以相对轻松地拿到它们想要的任何结果。

以上所述表明，关于某一议题的所谓公共舆论有时只是一个神话(它们往往基于报纸上的问卷调查的结果)。在这种情况下，媒体所报导的公共舆论只是自由派—劳工联盟和企业—保守派联盟之间相互争吵的又一个工具而已。尽管在很多对普通美国人而言非常重要的议题上，存在着可以感觉到的公共舆论，但是正如严肃的调查研究所显示的那

① Richard Morin, "What Informed Opinion? A Survey Trick Points Out the Hazards Facing Those Who Take the Nation's Pulse," *Washington Post Weekly*, 10 April 1995, 36.

② John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinion* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1992), chapter 5.

样，公共舆论也有混乱和被操纵的一面。[①]

对公共舆论的强制

权力精英对大众在公共议题上的不同意见的容忍是有限度的，尽管这些限度在各个时期程度不同，且从来不曾清楚过，除非被试探之外。因此，那些超越了总体共识的人就要付出代价。企图给异议强加上限制的方法种类繁多，从将异议者从事件中排斥出去，到使其丢掉工作不一而足。那些异议者有时会被媒体批判或被贴上“极端主义者”的标签。虽然对那些坚信自己观点的活动家来说，这样的惩罚相对来说只是下三烂的手段而已，但是社会心理学关于服从的试验表明，大部分人在被同伴排斥或批判时会感到不舒服。类似的研究也显示，大部分人会觉得，当他们认为自己的观点孤立无援时，公开反对权威人士是一件困难的事情。[②]

嘲笑、孤立和其他制裁手段在对待“告密者”——揭露自己所在公司或政府机构的上级所做的坏事的雇员——时会经常用到。与一般认为的他们会因为正直而被颁发“好市民奖”的印象不同，他们被当作贱民 131
对待，被高层人物解除在组织中的职务，为同事们所疏远。朋友害怕受他们的牵连。他们的人生通常就此跌入低谷。很多人会后悔他们的所作所为，尽管他们原本认为这是他们所能采取的最真诚和最道德的行动。[③]

---

① John Zaller, *The Nature and Origins of Mass Opinion* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1992).

② Stanley Milgram, *Obedience to Authority: An Experimental View* (New York: Harper & Row, 1974); Elliot Aronson, *The Social Animal* (New York: W.H. Freeman & Co., 1992).

③ T. D. Miethe, *Whistleblowing at Work: Tough Choices in Exposing Fraud, Waste, and Abuse on the Job* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1999).

那些对某些“常识”进行公开批评的著名人士，也受到了同样残酷的对待，除非他们被孤立成了不值得攻击的怪人。人们质疑他们的动机，媒体刊登关于他们的负面报导，从而试图证明他们之所以这么做是出于非理性的心理动机。举一个著名的例子，1966年，当消费者活动家拉尔夫·纳德(Ralph Nader)竟敢于在国会上作证指出通用汽车生产的一款小轿车存在缺陷时，通用汽车雇用了一家私人侦探事务所，试图挖掘他私生活的污点，以此来证明他的证词不值得信任。当他们的这一企图被公开后，通用汽车在否认它们与此事存在任何关系的同时，却又声称这一调查发现纳德有可能与伪造汽车保险赔偿金有牵连。后来，该公司尽管作了道歉，却不承认对纳德造成了任何损害，不过那家侦探事务所后来却承认它是被雇用来“找出这家伙的什么不可告人之处……让他别再给他们制造麻烦……让他闭嘴”。最后他们没有发现纳德的任何污点，通用汽车被媒体严厉地批判，而纳德本人却在他的案子被庭外解决时受到了伤害。[①]

政府官员有时会采取制裁行动以诋毁那些能够影响公共舆论和激发公众示威的自由主义和激进主义领袖。在马丁·路德·金或其他民权活动家的例子中，政府不仅监视他们，还制造虚假信息、发布虚假的威胁来破坏他们的努力。也许乍看上去，这些行为不像是舆论塑造过程的一部分，但它们的确就是，因为它们提醒人们，试图改变舆论和法律往往会给自己带来非常可怕的后果。

公共舆论何时能以及何时不能被忽略

公共舆论并没有像多元主义者经常所声称的那么重要。在外交和国防议题上，它被人拿捏摆弄；在国内经济议题上，它被人忽略；在社会

① “Ralph Nader,” in *Current Biography* (New York: H.H. Wilson, 1968), p. 280.

议题上,它对权力精英无关紧要,除非是作为拉票的手段。尽管在他们日常生活所限的情境和时间里,我们的确可以感知到人们的态度,但是,在企业共同体所关心的大多数复杂立法议题上,任何带有清晰目标 132 的公共舆论都不太可能发出自己的声音。因此,权力精英和政治家在大部分政策问题上拥有充分的回旋余地。

公共舆论经常被忽略是因为人们的信念并不必然导致他们去采取反对或破坏性行动,如果他们在社会中有固定的角色需要去完成,又或者他们没有看到什么清晰的组织化途径可以实现社会变迁的话。要想解释人们为何默认权力精英的政策,而不是试图去影响公共舆论,一个更加重要的因素是,人们要想采取行动,就得打破他们已经习惯了的"痛并快乐着"的日常生活——其中的关键,则是工作和家庭。经济和政治生活中发生了什么,比舆论塑造过程中和大众媒体上说了什么,对人们如何行动有着更大的影响。①

不过,当人们在萧条、战争或其他形式的社会破坏下被迫走出他们的小天地时,公共舆论也可能产生影响。在这些情况下,公共舆论可以导致一场强有力的社会运动,从而威胁到既有秩序的某个方面,这反过来又使权力精英们寻找维持社会稳定的解决之道。转化为社会运动的公共舆论同样也可以为公司活动设置界限,特别是当出现了大的事故,比如石油泄漏、煤矿爆炸或核工厂故障时。②

尽管针对公共舆论的研究表明,权力精英有很大的自由度来照他们希望的那样运作,但在某个重要的层面,这一结论却是不完全的:它没有考虑到公共舆论通过竞选过程可能发挥的潜在效力。 133

---

① Richard Flacks, *Making History: The Radical Tradition in American Life* (New York: Columbia University Press, 1988); M. Mann, "The Ideology of Intellectuals and Other People in the Development of Capitalism," in *Stress and Contradiction in Modern Capitalism*, ed. L. Lindberg and R. Alford (Lexington, Mass.: Lexington Books, 1975).

② Harvey Molotch, "Oil in Santa Barbara and Power in America," *Sociological Inquiry* 40 (1970): 131—144.

第六章
政党和选举

选举意味着公民有可能通过支持与他们的政策取向一致的候选人来塑造公共政策。但是在美国，选举是否真的实现了其承诺呢？为了回答这一问题，将选举在西方历史上逐渐发展的过程作为本章的起点是十分有益的。

选举何时以及如何变得重要？

在历史上，选举的首要功能是为相互对立的权力集团而不是普通人，提供一个和平解决冲突的机制。直到选举制度被完善地建立起来以后，它才开始被看作将更多的人口吸纳进政府的途径。这一点并不意味着选举被冲突各方心甘情愿地接受了。实际上，选举在欧洲各国被采纳，是要等到相互敌对的权力集团已经通过某种解决方案在主要的分歧上达成了妥协之后的事情，而这通常发生在数年的武力冲突之后，或大的经济危机到来之时。[①]

---

① John Higley et al., "Elite Integration in Stable Democracies: A Reconsideration," *European Sociological Review* 7, no. 1 (1991): 35—53; Michael G. Burton and John Higley, "Elite Settlements," *American Sociological Review* 52, no. 3 (1987): 295—307.

在美国，宪法曾相当于那些和平协议。它处理了相互对立的殖民地领袖宣称无法妥协的一些议题。更重要的是，北方的富人必须对南方的奴隶主做出若干让步以换取他们对这一新宪法的支持。即使是这样，选举在限制敌对精英上的局限性还是从美国内战中一一显现。奴隶主宁付出接踵而至的巨大代价，冒着内战的毁灭性风险退出联邦，也不愿看 135
到他们的生活方式因为不能将奴隶制扩张到西部去而逐渐被破坏。

在稳定的权力分享协定这一背景下，选举逐渐拥有了第二个功能。选举让普通公民来帮助决定相互对立的权力集团中哪一个将会在政府中扮演主导角色。这在美国则意味着，各种职业、宗教和种族团体成为企业主导的各种不同联盟的一部分，这些联盟旨在围绕一系列广泛的诉求来竞争公职，在那些诉求中，有些是以重要议题为基础的，有些则不是。选民因此通常就可以剔除那些在他们看来是极端分子的候选人。

第三，由于参加到了选举联盟之中，许多国家中的公民因此能够对经济和社会议题发挥影响。这在那些欧洲国家里表现得最为明显：社会民主党人成为多数派，创造了比美国大得多的社会保险体系来支持失业者、残疾人、卫生事业和老年人。最后，当极端的国内问题导致社会分裂时，选举是引入新政策的一种重要途径。在 19 世纪和 20 世纪早期，这一角色经常由突然登上舞台的第三方政党来实现，比如，19 世纪 40 年代到 50 年代正是新政党首先赞成放弃奴隶制。到了 20 世纪 20 年代，两大主要政党的预选成了支持新理念的主要选举舞台。

预选制度的发展给美国选民提供了一个机会，让他们来决定那些相互竞争的团体和阶级中的哪些人能够有机会在大选中竞争。预选迫使候选人关注普通老百姓并与他们交往。在这一过程中，即使是在位者也清楚地知道，如果不对老百姓予以关注，他们也会被唾弃。这种来自公众的与个人的被迫互动，限制了金钱、广告和知名度对选举的影响程度。

所以，选举能够而且确实很重要。选举使得那些并不富裕的公民至

少能够表达点什么，而且选举为批评社会系统提供一个机会。然而，在美国，对自由派—劳工联盟来说，他们在选举中所能获得的成功，要比在大多数西方民主国家中以社会民主主义胜利为基础而有望获得的成功要小得多。本章中剩下的部分将解释出现这些差异的原因。

为何只有两个主要政党？

在某些民主国家，有三个或更多的政党，它们有清晰的为选民所了
136 解的纲领，这样选民就可以按照其政策取向来投票。与之形成鲜明对比的是，在美国历史上大多数时候只有两个主要政党。唯一的例外是在联邦党瓦解之后的 1812 年至 1824 年的一党制时期，以及 19 世纪 50 年代中的几年，那时，围绕着是否将奴隶制延伸入堪萨斯和密苏里的冲突引发了辉格党（粗率地讲，这是一个代替联邦党的政党）的崩溃。即使是 19 世纪 50 年代发展起来的共和党也很难被看作真正的第三党，因为它在一两次选举之后就取代了辉格党。

为什么这个国家的历史上有着如此之多的地域、宗教和阶级矛盾，却只有两个主要政党呢？美国政府的两个基本特征导致了两党制。第一个特征是，从各州和各地区挑选参议员和众议院只要求一种“简单多数”（plurality），而不是“绝大多数”（majority）。这种安排被称作“单一选区相对多数决制”（single-member-district plurality system），在一项全面的比较研究中，所有 109 个采用这一体制的国家里，有 90%实行的是两党制。那些例外的国家，往往是由于族群或宗教的原因使得第三党在某一特定地区势力强大。美国两党制的第二个原因则在全世界都是独一无二的：总统的选举。美国总统的选举实际上是“单一选区相对多数决制”的强化版，它将整个国家当作一个单一选区。由于总统拥有巨大的权力，因此，任何一个“单一选区相对多数决制”中都会存在的两党制的

推动力，在美国变得更加强大。其结果是，与其他实行选区/多数制的国家相比，第三党在美国更小，更不可能成什么气候。①②

只有一个人能赢得总统宝座，或者一个州或地区只有一个人能被选举进国会这一事实（这看上去很有竞争味，而且大多数美国人将其视为理所当然），制造了一系列"赢者通吃"的选举，从而导致了两党制。投票给右翼或左翼的第三党候选人，其实际效果，就等于投票人给自己最不喜欢的政治派别的候选人投上一票。由于投给左翼或右翼第三党候选人的一票成了投票给"你最大的敌人"，因此，对那些想避免这一命运的人来说，通常的策略就是组织一个可能性最大的预选联盟，哪怕必须 137
放弃许多政策偏好或要妥协。其结果，就是两个联盟性的政党。③

左翼或右翼的第三党很少能挺过一到两个大选期，而且即使在他们坚持不懈期间，也绝少获得超过 1%到 2%的选票。然而，他们却能对

① 正如 2000 年大选所戏剧性地展示出来的那样，总统是由选举人团（Electoral College）选举出来的，在选举人团里，每一个州都有若干数目的选举人，其人数与其在国会中相同。对一个小州来说，它能拥有的选举人的最小数是三，亦即两位参议员和一位众议员。选举人把票投给在他们州获胜的候选人。这种以选举人票为核心的做法，迫使候选人将精力放在获得尽可能多的州的简单多数上，而不是仅仅在全国范围内总体上赢得最多的选票。这种体制为第三党创造了更加不利的环境。

② Seymour M. Lipset and Gary W. Marks, *It Didn't Happen Here: Why Socialism Failed in the United States* (New York: W.W. Norton & Co., 2000); Steven J. Rosenstone, Roy L. Behr, and Edward H. Lazarus, *Third Parties in America: Citizen Response to Major Party Failure*, 2nd rev, and expanded ed. (Princeton: Princeton University Press, 1996).

③ 罗斯·佩罗（H. Ross. Perot）作为他的改革党的候选人，在 1992 年和 1996 年分别赢得 19%和接近 9%的选票，但这一事实与本章的分析并不矛盾，因为他的党处在两大主要政党之间的位置上。作为一个中间温和党派，它更像是在同时吸引两大党的选民，因此对两党的威胁不相上下：关于1992 年大选的严肃研究，以及 1992 和 1996 年的投票后民调显示，两大党确实均有选票被佩罗拉走。佩罗所获选票之所以不同寻常的另一个原因是，在 1992 年，他自掏腰包，花掉了 7200 万美元来拉票。

总体后果产生戏剧性的影响。在2000年,很多人认为拉尔夫·纳德和绿党为布什的胜利做出了贡献,因为他在新罕布什尔和佛罗里达两个州从民主党候选人阿尔·戈尔那里抢走了其正好需要的选票,从而将选举人票以及总统宝座拱手让给了布什。不太为人所知的是,一个比共和党更右的小党,自由意志党(Libertarian Party),使共和党于1998年、2000年、2002年分别输掉了内华达州、华盛顿州和南达科他州的一个参议员席位,以及2002年俄勒冈州和华盛顿州的州长宝座,在这些选战中,自由意志党赢得的票数,远远大于共和党落后于民主党的差额。[①]

与总统制形成对比的是,即使在选区/相对多数选举决制中,议会制也给第三党提供了某些空间。这是因为(议会制中的)首相是由大选之后的议会选举产生的。因此,组建两大预选联盟的压力相对较小,这使得第三方议题取向的政党的存在成为可能,或者,使得一个新的第三党能够通过数次大选得以成长壮大。如果议会是通过比例代表制选举产生的话,甚至有更多的政党有可能存活。在比例代表制中,选区被取消,席位根据各政党在全国范围内的得票数按比例分配(只要该政党达到了某一最低得票比,通常是5%)。因此,关于选举法则与政党数目之间关系的比较研究告诉了我们,美国候选人的遴选何以通过一种两党制的体制来运作,而在其他国家,尽管阶级、宗教和种族状况与美国属于同一类型,却能拥有三个乃至更多的政党。

尽管美国在国会和总统选举中的单一选区决制导致了一种两党制的无情趋势,但是,这并不是人们设计它的本意。国父们的目的,是创造出一种带有审核和平衡效果的体制,能够让权力,尤其是让被唤醒并组
138 织起来的农场主和工匠多数派的潜在权力受到限制。然而,政党体制并不在他们的计划之内。事实上,国父们并不喜欢政党这套想法,他们谴

① G. W. Domhoff, *Changing the Powers That Be: How the Left Can Stop Losing and Win* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2003), chapter 2; John J. Miller, "A Third Party on the Right?" *New York Times*, 16 November 2002, A27.

责政党会造成四分五裂。他们深思熟虑地设计了一套体制,政党则是意料之外的后果,而且,直到 19 世纪 30 和 40 年代,新一代的政治领袖才适应了这一思想:两党制并不是极少数富人对规则的破坏。①

两党制并没有培育出那种清晰表达其形象和政策的政党，这在很大程度上是因为,为了赢得中间选民,相互竞争的候选人努力模糊他们之间的差别。这使得候选人更多地强调个人特质而不是政策偏好。这甚至有可能导致两党勾结起来回避某些议题，或者避免在某些选区展开竞争。此外,有理由相信,两党制事实上打击了投票热情,因为那些少数派即使获得了 49%的选票也不起作用。在那些用比例代表制来替代选区的国家里,投票率则增长显著。②

因为以上这些原因,两党制导致了如下可能,即政治和政策之间的联系也许会非常薄弱。候选人可以在竞选时说一套,当选后又做一套,这当然为那些消息灵通的有钱人提供了塑造立法的机会。简言之,两党制创造了一系列的环境,使得政党可以反映也可以不反映公民的偏好。然而，这些都不足以解释为什么自由派—劳工联盟未能拥有一个属于自己的政党。南北经济在历史上的差异,前者建立在奴隶制基础上,而后者建立在自由劳动力的基础上,为这一不寻常的现象提供了一种解释。

共和党与民主党

在大多数关于共和党与民主党的日常讨论中，有两种相反的观点占了上风。一种认为“它们之间没多大差别”,如果有,也不过是为了在

---

① Richard Hofstadter, *The Idea of a Party System: The Rise of Legitimate Opposition in the United States, 1780—1840* (Berkeley: University of California Press, 1969).

② Seymour M. Lipset and Gary W. Marks, *Ir Didn't Happen Here: Why Socialism Failed in the United States* (New York: W.W. Norton & Co., 2000).

一个两党制的体系中吸引中间选民罢了。另一种则说共和党代表大商业而民主党则代表自由派—劳工联盟，极端保守主义的恐吓战术与自由主义者编造的有关进步历史的神话都宣扬这一观点。实际上，这两个党在各自历史上的大多数时候都被权力精英的不同部分所控制着。

尽管至少直到19世纪50年代，1787年的制宪会议才解决了南北富人之间主要的问题，但政党却没花多长时间就发展起来了。在1791
139 年，富有的弗吉尼亚庄园主与纽约州北部的地主达成协议，创建了一个后来成为民主党雏形的党派，从那时起，就有两个党开始代表上层阶级内部不同的经济利益。[1]大体上而言，民主党在最初是农业富人，尤其是南方的农业富人的政党，而共和党则是银行家、商人和工业家的政党。[2][3]

同所有的概括一样，这一概括也需要某些条件的限制。正如人们一开始就知道的那样，"民主—共和党"也在北方的爱尔兰裔商人和银行家中发现了很多它的支持者，这些人因为历史原因不喜欢英格兰出身的联邦党人领袖。与此相似，宗教异议分子和来自地位较低教派的新教徒同样也支持"民主—共和党"而非"高级教会"的联邦党人。这些差别

---

① 1792年，托马斯·杰弗逊和詹姆斯·麦迪逊等人联手正式创立民主—共和党(Democratic-Republican party)，反对由亚历山大·汉密尔顿领导的联邦党。联邦党在1812年战争结束时垮台。1825年，民主—共和党发生分裂，安德鲁·杰克逊一派成为民主党，另一派组成国民共和党，1834年改称辉格党，1854年7月，辉格党与北部民主党和其他反对奴隶制的派别联合组建成为今日的共和党。——译注

② 就本书的目的而言，南方指的是如下14个州：亚拉巴马州、阿肯色州、佛罗里达州、乔治亚州、路易斯安那州、肯塔基州、密西西比州、北卡罗来纳州、俄克拉何马州、南卡罗来纳州、田纳西州、得克萨斯州、弗吉尼亚州和西弗吉尼亚州。虽然对"南方"并没有标准的定义，但是密苏里州也许最好也应该被吸纳进来，因为当时它也是蓄奴州。我在这里所列的14个州也为许多社会科学家所采用。

③ G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 9.

直到今天还在继续:从社会身份这一角度来说,联邦党人—辉格党—共和党变成了既得利益者和体制内的政党,而民主党则成了那些在某些方面属于"外群体"(out-group)的人的政党。今天,民主党主要受非裔美国人、西班牙裔美国人、犹太人和走出家门工作的女性的强烈支持,当然它也有一些中层的和自由主义的商人选民。[1]

即使对于那些在最开始的69年里控制了该党的奴隶主们来说,民主党作为外群体联盟的这一特征也适用于他们,因为他们是一个正在工业化的社会里的农业人口,是一个自由劳动力国度里的奴隶主。虽然在这个国家建立之后的36年里,通过选举诸如托马斯·杰弗逊、詹姆斯·麦迪逊、安德鲁·杰克逊这样的奴隶主,他们控制总统宝座长达32年,但农场主资本家一直处于守势,而且他们也知道这一点。随着内战的到来,当所有的南方富裕白人都加入进来时,民主党愈加彻底地变成了上层阶级中南方派系的工具。他们将这种转变视为最大限度地影响华盛顿的最佳策略,与此同时,他们迫使南方的平民主义者接受自己在民主党内被边缘化的现实,或者迫使后者徒劳无功地另寻他处去组建第三党。[2]

内战之后,南方白人在北方找到了新的同盟者,那就是数以百万计的新近到来的天主教和犹太移民,他们往往受到信奉新教的共和党多数派的亏待和奚落。到了20世纪下半叶,当这些新移民中的一些人富裕起来时,便成为城镇民主党组织——当时被称为机器(machines)—— 140
的主要赞助人。与极端保守派和自由派不同,于20世纪30年代在民主

① Kenneth Baer, *Reinventing Democrats* (Lawrence: University of Kansas Press, 2000); Jeff Manza and Clem Brooks, *Social Cleavages and Political Change: Voter Alignments and U.S. Party Coalitions* (New York: Oxford University Press, 1999); William Mayer, *The Divided Democrats* (Boulder, Colo.: Westview Press, 1996).

② C. Vann Woodward, Reunion and Reaction: *The Compromise of 1877 and the End of Reconstruction* (Boston: Little, Brown, 1966).

党内部发展起来的自由派—劳工联盟，无法与占有优势的南方富人以及他们富裕的城镇族群盟军相提并论。[①]

即便如此，在20世纪30年代，自由派—劳工联盟还是选出了大约100名民主党人进入众议院，直到1994年，他们与大约100名南方民主党人和50名来自北部城镇地区的机器民主党人一起，在众议院组成了一个强大的民主党多数派，占据了国会中除少数几个部门之外的几乎所有机构。然而，早在1938年南方民主党人与北方共和党人就已经组成了一个保守投票集团，来阻止自由派民主党人通过关切工会权、民权以及商业管制的立法。当时正是这些议题界定了阶级冲突为何物。而之所以民权被包括进来，是因为它是一个能摆得上台面进行讨论的措辞，实际上关切的是南方低薪黑人劳动力所受到的压迫。[②]

在很多时候，自由派—劳工联盟不得不争取一些经济议题上的小胜利，比如住房补贴，这样它就能够吸引到南方民主党人的支持。在更一般的意义上来说，民主党成了一个喜欢花钱的联盟：北方民主党人支持农业补贴和价格援助，而这会让南方的农场主大受其益；反过来，南方人愿意支持政府在公路、公共住房、医院建设、学校食堂甚至公共援助等项目上花钱——当然，这种支持有三个前提条件。这些花钱的项目不可以包含攻击隔离制的内容，只能限制在地方层面，而且应该在南方

① Lee J. Alston and Joseph P. Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State* (New York: Cambridge University Press, 1999); Michael Webber, *New Deal Fat Cats: Business, Labor, and Campaign Finance in the 1936 Presidential Election* (New York: Fordham University Press, 2000).

② David Brady and Charles Bullock, "Is There a Conservative Coalition in the House?" *Journal of Politics* 42 (1980): 549—559; James T. Patterson, *Congressional Conservatism and the New Deal: The Growth of the Conservative Coalition in Congress, 1933—1939* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1981); David M. Potter, *The South and the Concurrent Majority* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1972).

各州的获益程度上区别对待。这种安排完全取决于一种心照不宣的共识：自由派—劳工联盟将不会强烈反对隔离制在南方的延续。[①]

对于理解权力精英对政府政策的支配来说，民主党在从 1932 到 1994 年的大部分时间里正式控制着众议院这一事实并没有什么意义。要点在于，在整个 20 世纪里，一个强大的保守多数派被选进了国会，围绕着与阶级冲突有关的议题，他们总是在投票时行动一致。[②]当然，对于这一概括，也有两个重要的例外，那就是 30 年代中期和 60 年代中期，亦即社会动荡的时期。20 世纪 30 年代工人们的行动主义导致了亲工会立法的通过，而 60 年代的民权运动则产生了 1964 年的《民权法案》和 1965 年的《投票权法案》。我们将在第七章的结尾讨论亲工会立法，在第八章的结尾讨论公民权立法。 141

当然，关于民主党的故事远远不止这些，包括针对每一项特定的立法，投票多数派是如何通过复杂的讨价还价而凑到一起的诸多细节。但是，关于为什么自由派—劳工联盟未能像它在大多数民主国家里那样拥有一个属于自己的政党，我们已经解释得够多了。竞选规则导致了两党制，再加上直到最近几十年，富裕的南方白人一直控制着民主党，使得自由派—劳工联盟没有更好的选择。组建第三党只能让更多的共和党人上台，而后者正是自由派—劳工联盟不共戴天的敌人；另一方面，自由派—劳工联盟又无法获得对民主党的主导权。在许多左翼人士和年轻的激进主义分子看来，这种结果就是一种龌龊的讨价还价。

两党均由权力精英的成员控制这一事实，强化了两党制最为糟糕

① Michael K. Brown, *Race, Money and the American Welfare State* (Ithaca: Cornell University Press, 1999); Alan Brinkley, *The End of Reform: New Deal Liberalism in Recession and War*, 1st ed. (New York: Alfred A. Knopf, 1995); Aage R. Clausen, *How Congressmen Decide: A Policy Focus* (New York: St. Martin's Press, 1973).

② Mack C. Shelley, *The Permanent Majority: The Conservative Coalition in the United States Congress* (Tuscaloosa: University of Alabama Press, 1983).

的趋向：回避议题、共谋以及强调候选人的个性特质。有一篇重要的政治学文献就论述了两党的当选官员如何运用各种各样的策略在选举中实现他们的政策偏好，即使当他们遭到大多数投票者反对，却最终能够再次当选。[①]这篇文献揭示了在权力精英和普通公民发生互动的地带里，政治和竞选活动的复杂性。就本书的目的而言，最重要的一点在于，在美国，许多人被劝说着去根据他们的种族、宗教或民族而不是社会阶级来投票，因为没有任何一个政党发展和普及了一个反映他们经济利益和偏好的项目。这也是为什么我们最好从权力的维度，将选举体制理解为一种“候选人遴选过程”的原因。它最主要的功能就是争权夺位，而对政治的政策维度，则给予了最少的关注。

作为政府结构的政党预选

美国选举制度不可动摇的两党制逻辑导致了美国政治的另一个独一无二的特征：通过各州政府规制的预选来决定各党的候选人。这一体制首先于1903年在威斯康星州通过，这一立法的改革者逐渐相信第三党已没有什么希望。大约与此同时，在实行种族隔离的南方各州，一种专为白人设计的预选制度也被采纳，它可以让对立的白人候选者相互挑战而不必给非裔美国人以投票权。[②]

随着预选的频次增加，它逐渐被接受为整个选举制度中的一部分。从这个时候起，亦即当各州管制的预选与长期实行的政府来控制政党

① Lawrence Jacobs and Robert Shapiro, *Politicians Don't Pander* (Chicago: University of Chicago Press, 2000), see chapter 1 for an excellent analysis.

② Allen F. Lovejoy, *La Follette and the Establishment of the Direct Primary in Wisconsin, 1890—1904* (New Haven: Yale University Press, 1941), V. O. Key, *Southern Politics in State and Nation* (New York: Random House, 1949).

登记结合在一起之后，两大政党就已转变成各州正式的职位填补介绍所。从立法和法律的角度看，打上共和党人和民主党人标签的党内预选，可以被视为两条不同的由政府立法所承认的成为当选官员的路径。因此，州政府发起的预选强化了下面这一观点：美国政治是一个候选人遴选过程。 142

换个说法，即各政党不再是一个完全独立地可以控制其成员和选择其领袖的组织。既然每个人都可以去政府注册说自己是某个党的党员，那么政党领袖就不能排斥那些基于政治信仰而加入该党的人。更进一步，因为在某党注册了的人们可以在预选中竞争任何一个职位，所以政党领袖和政党大会对于它的候选者们提出的政策主张几乎没什么影响力。实际上，某一个政党的立场，也就是在预选中胜出的候选人所宣称的立场。政党领袖可以抗议，捐款人也可以撤回竞选资助，但是预选的胜者以及他们的政治顾问，实际上就是这个党。这是美国与其他国家的政党的一个主要不同之处。这同样也与几十年前美国的情形很不相同，当时北方民主党的候选人都由“城镇首领”(urban bosses)说了算。

在20世纪初，一些离经叛道的人利用预选获得了一些令人震惊的胜利。例如，在北达科他，一名曾经的社会党组织者发起了一个名为“无党派联盟”(Nonpartisan League)的组织，利用这一激进的平台在预选中推举候选人。这一平台号召推行州立粮仓、州立银行、农业工人公共住宅以及其他政策，以使得农场主们减少对铁路和粮食公司的依赖，因为在他们看来，后者都是在进行严酷剥削。尽管遭到了来自商业领袖和主流政客的激烈反对，“无党派联盟”还是在1916年横扫北达科他夺得大权，并开始实施其大多数的方案。北达科他银行将焦点放到了为农场主和低收入农业人口提供贷款上，它至今仍然是美国同类银行中唯一做到这一点的。尽管“无党派联盟”已经退出历史舞台好几十年且几乎被人们完全忘记，但它曾经产生过很大的影响。正如研究它的历史学家所精辟总结的那样：“它的影响不仅在于它曾经控制了一个州的政府长达

数年、在好几个中西部和西部州里选出官员和立法者、将若干自己的众议员送进了国会，而且在于，它帮助十几个州塑造了自己的命运，为全国选民中很重要的部分提供了各种政治哲学。”①

1934年，也就是大萧条中期，当时最为著名的左翼人士，多产作家厄普顿·辛克莱（Upton Sinclair），将他的注册党员身份由社会党变成民主
143 党，并宣布他将竞选加州州长以“终结加州的贫困”(End Poverty In California，EPIC)，他提出了一套详细的规划，其特点则是混合了社会主义和自助的理念。他将自己的支持者组织进了EPIC俱乐部，由此给他们赋予了一种与其他民主党人不同的身份。他在一场有7名候选人的预选中赢得了51%的选票。在接下来那场异乎寻常的选战中，共和党在任州长许诺接受新政中的许多方案，辛克莱虽赢得了37%的选票但还是输掉了选举。尽管如此，民主党此后还是被自由主义化了好几年，因为许多年轻的自由主义者和社会主义激进主义者仍然作为辛克莱阵营的一份子在竞选其他的公职。②尽管获得了明显的成功，社会党和共产党中大多数的激进主义者还是对辛克莱的路数进行了激烈的谴责，因为他们强烈相信，一个单独的左翼政党才是他们所需要的。这些批判导致的结果是，很少有人再去追随辛克莱的模式，亦即通过俱乐部的形式在民主党内部创建一个相分离的身份，实际上也就是党内建党。

民主党总统预选中第一个重要的离经叛道者诞生于1952年，他是一名来自田纳西州的参议员，他赞成南方的整合并且抵制在北方许多大城市的民主党机器中，有组织罪行产生的影响，这让党的领袖们大为震惊。虽然他赢得了好几场预选并且在民意测验中表现不俗，还是由许

① Robert L. Morlan, *Political Prairie Fire: The Nonpartisan League, 1915—1922* (St. Paul: Minnesota Historical Society Press, 1985), p. 1.

② Greg Mitchell, *The Campaign of the Century: Upton Sinclair's Race for Governor of California and the Birth of Media Politics* (New York: Random House, 1992).

多受党的领袖们所控制的基层会议投票反对他获得提名。[1]1968 年,反战的自由主义者加入到民主党总统预选中并表达了他们对越南战争的强烈反对,他们做得十分成功,以至于在任总统林登·约翰逊决定不再竞选连任。这一事件的效应,加上 1970 和 1972 年党内其他层面离经叛道的竞选阵营,导致民主党挑选代表参加总统提名大会的规则发生重大改变,与此同时,更加倚重于利用预选来挑选各个层面的候选人。其结果是,1972 年民主党提名了一位鲜明的自由主义候选人乔治·麦高文(George McGovern)参加总统大选。[2]更晚近一点,非裔美国人的一名重要领袖杰西·杰克逊(Jesse Jackson)在 1984 和 1988 年的预选中稳扎稳打,确立了他在白人民主党政客那里的份量,而在此之前,他还不被对手所重视。然而,他和他的左翼盟友之间的猜忌和紧张实在过大,以至于不能建立起一个长效的组织。[3]

对党内预选运用得最为成功的,是极端保守派共和党人,在1964 年时,他们第一次提出自己的纲领,在共和党预选中打出诸如“支持自由的美国年轻人”和“戈德华特共和党人”(Goldwater Republican)这样强悍的独特社会身份,正是他们在那次预选中确保了亚利桑那州参议员巴里·戈德华特(Barry Goldwater)赢得总统提名。虽然戈德华特输得很惨,但他的“州权”(state's right)纲领却引发了一场运动,使得原本属于民主党票仓的南方为了对 1964 年的《民权法案》做出回应而加入了共和党 144
的阵营。他的阵营还吸收了一名年轻的干部,让他的同事们坚定了从草

① Charles L. Fontenay, *Estes Kefauver: A Biography* (Knoxville: University of Tennessee Press, 1980).

② George Rising, *Clean for Gene: Eugene McCarthy's 1968 Presidential Campaign* (Westport, Conn.: Praeger, 1997).

③ Lucius Barker and Ronald W. Walters, eds, *Jesse Jackson's 1984 Presidential Campaign: Challenge and Change in American Politics* (Urbana: University of Illinois Press, 1989); Teresa Celsi, *Jesse Jackson and Political Power* (Brookfield, Conn.: Millbrook Press, 1992).

根来夺取党权的决心。正是他的这些年轻的同事们,成了 21 世纪共和党的掌权人。[①]

预选的制度化,连同作为民权运动结果的南方的转向一道,导致了新政联盟的瓦解以及共和党在美国政治中逐渐占据优势。与此同时,这些变化也为自由派—劳工联盟在民主党内部创造了新的可能。我们将在最后一章讨论这些可能。

各个地方的选举为什么各不相同?

一些读者可能会根据自己以前的经历说许多城市和县的选举并没有遵循两党制的模式,而是无党派选举(比如,没有政党)。弄清楚为什么会如此,以及地方选举与国家层面的选举还有哪些不同是十分有价值的,因为它们显示出选举规则受制于外部力量的变迁。在这种情况下,选举规则的改变是地方增长联盟和普通市民之间在 1870 到 1920 年这一时期内的选战的一部分。这些选战最后以大多数城市中普通选民的失败而告终,这也使得美国政治在西方民主政治中更加不典型,同时也降低了民主党在作为工会及其自由派同盟的组织基础的作用。

以前,在美国城市都还很小且相对较同质,也不是每个人都有权利投票时,它们很容易被当地的富人主宰。然而,在 19 世纪下半叶,随着城市化和新移民大量涌入城市,情况发生了很大变化。以族群为基础的政治机器,通常作为民主党的附庸,逐渐控制了很多地方的市政府。20 世纪初,社会党的成员有时会加入到这些民主党的族群政治机器中。社会党成立于 1901 年,在 1912 年各地选举中获得了很大成功,在全国的 340 个城市中共有 1200 名社会党成员当选,包括 24 个州的 79 名市长。

① Jerome L. Himmelstein, *To the Right: The Transformation of American Conservatism* (Berkeley: University of California Press, 1990).

社会党还在 9 个州的议会中共获得 20 个席位，威斯康星州(7)、堪萨斯州(3)和伊利诺斯州(3)分别占据了名单上的前 3 位。[①]

地方增长联盟对于这一情况深感不安。他们指责族群机器提高税收、任命自己的支持者担任政府职位以及将有油水的政府订单交给他们的朋友。即使体制内的增长联盟可以通过资金支持的方式在族群机器内占据一席之地——它们的确也经常这么做——但它们还是通过一
系列所谓的改革和"好政府"策略来削弱族群机器，这些措施在 30 年的 145
时间里逐渐成形。[②]尽管改革是以消除腐败、削减开支和提高效率的名义出现的，但实际上它们使得民主党和社会党想要在竞选中获胜变得更加困难。这些改革措施及其效果如下所示：

1. 中期选举(off-year elections)。支持者声称地方选举不应该与全国选举在同一年举行，因为城市议题会有所不同。这一改革打破了地方和全国层面的政策联系，与此同时减少了地方选举中选民的出席数，因而有利于保守派的候选人。

2. 无党派选举。支持者声称政党不应该在地方上扮演角色，因为社区的公民拥有共同的利益，不应该让党派政治给它蒙上阴影。这一改革使得候选人必须增强他们的知名度，因为选民们不再能够根据诸如民主党人或社会党人这样的标签来识别他们同情的候选人。

3. 全市范围的选举。改革者声称选区并不能发挥它们在国会选举

---

① James Weinstein, *The Decline of Socialism in America, 1912—1925* (New York: Monthly Review Press, 1967).

② Samuel Hays, "The Politics of Reform in the Progressive Era," *Pacific Northwest Review* 55 (1964): 157—169; Martin J. Schiesl, *The Politics of Efficiency: Municipal Administration and Reform in America, 1800—1920* (Berkeley: University of California Press, 1977); James Weinstein, "Organized Business and the Commission and Manager Movements," *Journal of Southern History* 28 (1962): 166—182.

中相同的作用，因为市议会成员面对的问题是将城市作为一个整体，而不是分割的社区。这一改革的纯效应是，社区领袖，不管他们是民主党人、社会党人还是少数民族或种族，在市议会中谋得席位都变得更加困难，因为他们没有金钱和知名度去赢得全市范围内的选举。

4. 削减市议会成员的薪水。改革者宣称，在市议会服务应该是一种类似于志愿者风格的市民服务，这样就可以减少腐败和谋求公职的自利动机。这一改革的效果是，收入程度中等的人在市议会服务会变得更加困难，因为他们负担不起。

5. 创立一种"市政经理"的政府形式。改革者宣称，一座城市就像是一个公司，而市议会就像是公司的董事会，因此市议会应该设立一般性的政策而将城市的管理转手给训练有素的职业人士，也就是成为市政经理的那些人。①

这些改革大多数由全国市政联盟(National Municipal League)来进行包装和宣传，这是一个全国性的政策规划组织。1894 年，来自 21 个城市的 150 位包括开发商、律师、政治家和城市规划师在内的创始人
146 设立了这一组织。自此之后，它用了很多年的时间致力于在各个城市推行改革试验。面对社会党在 1908 和 1912 年取得的大范围胜利，改革者呼吁两个主要大党团结起来，随后又充分利用了第一次世界大战带来的恐惧和爱国主义。他们诬蔑社会党都是反战分子，破坏社会党的会议，将他们的报纸从美国邮政局踹出来。到了 1919 年，改革者已经有能力在130 个城市执行其模式章程，在更多的城市则获得了部分

① G. William Domhoff, *Who Really Rules? New Haven and Community Power Reexamined* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1978), chapter 5; Alasdair Roberts, "Demonstrating Neutrality: The Rockefeller Philanthropies and the Evolution of Public Administration, 1927—1936," *Public Administration Review* (May—June 1994): 221—228.

胜利。[①]

这场改革运动在接下来的几十年里继续攻城掠地。1991 年的一项大规模调查显示，75%的美国城市有无党派选举，这也是在整个改革措施中最成功的一个环节。此外，59%的城市采取全市范围的选举，又称“普遍”选举（at-large），相比之下，只有 12%的城市完全依赖传统的选区制，即“城区（wards）”，剩下 29%的城市则采取两者的混合形式。最后，52%的城市采纳了改革者所建议的市议会—市政经理制或城市委员会制的政府形式。对于市议会—市政经理制政府的拒绝主要来自一些存在强有力民主党组织的大城市。[②]

一战前，数以千计的蓝领和低阶白领工人在市议会中供职，但到了 20 世纪 40 年代，这样的人很少能被选上了。商人和他们的律师，通过在受到良好宣传的地方商业会所的委员会供职，而合法进入政府办公室，成了大多数城市市议会的主导力量。他们同样也最频繁地被任命进入那些非选举产生的委员会，它们通常包括：规划和分区委员会、街头泊车管理处、水资源委员会以及其他有关市政基础设施建设和零售业的地方性机构，它们对于当地增长联盟来说至关重要。[③]

如此这般造成的后果是，现在很少有城市的增长联盟不对当地的

---

① James Weinstein, *The Decline of Socialism in America, 1912—1925* (New York: Monthly Review Press, 1967); James Weinstein, "Organized Business and the Commission and Manager Movements," *Journal of Southern History* 28 (1962): 166—182.

② Tari Renner and Victor DeSantis, "Contemporary Patterns and Trends in Municipal Government Structures," in *The Municipal Yearbook 1993* (Washington, D.C.: International City Managers Association, 1994); Raymond E. Wolfinger, *The Politics of Progress* (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1973).

③ G. William Domhoff, *Who Rules America Now?* (New York: Simon & Schuster, 1983), chapter 6; John R. Logan and Harvey Molotch, *Urban Fortunes: The Political Economy of Place* (Berkeley: University of California Press, 1987).

市政府在经济议题上的决策发挥影响。从 20 世纪 50 到 70 年代，对各个地方的权力结构的研究得到的发现是如此惊人的相似，以至于大多数社会科学家已经失去了对这个问题的兴趣。只有一些大学城是例外，因为 1971 年的宪法第 26 条修正案赋予了 18 岁以上的人投票权，这导致当选官员的组成自此之后发生了变化。在这些城市，学生—邻里联盟有时可能取得重要权力。富有的郊区和有钱人退休养老的城市则提供了另外一些例外。[①]

竞选资金至关重要

由于结构和历史原因而使得政党差异变得模糊不清时，候选人的性格特质、个人形象以及他对象征性的社会议题的立场在选举体制中就开始重要起来。虽然已经有足够的选举研究表明，很多选民更加关
147 心的是影响他们日常生活福利的政策而不是候选人的个性，但实际上，个性和社会议题常常比有关就业、医疗和其他实质性议题的政策更加重要。[②]大众媒体特别是电视的兴起在某种程度上加剧了这一趋势，但是作为美国政治的现实，这种现象却早在很多报纸专栏作家和电视政论家悲叹他们所谓的“近些日子政党的衰败”之前就已经存在很久了。

因为选择候选人的过程相对而言是个人主义的并因此依赖于知名度和个人形象，它也就可以被权力精英通过大量的选举捐款轻松地操

① Richard Gendron, “The Fault Lines of Power: Post-Earthquake Development in a Progressive City,” Ph.D. Dissertation, University of California, Santa Cruz, 1998; John Logan, Rachel Whaley, and Kyle Crowder, “The Character and Consequences of Growth Regimes,” *Urban Affairs Review* 32 (1997): 603—630.

② Warren Miller and J. Merrill Shanks, *The New American Voter* (Cambridge: Harvard University Press, 1996).

纵。有些人既是大的捐款人，同时又是募捐者，他们既是公司老板，又参与政策团体，这样的人往往会在大多数政治家从地方层面向州一级“进步”的职业生涯中扮演一个核心角色。富有的捐款者和募捐者的角色在决定哪个候选人能够进入预选且在预选中有好的表现上面显得尤其关键，因为知名度和形象在这个时候要比在一般的选举中更加重要。

这并不是说，钱最多的候选人一定就能获胜。事实远非如此，正如我们在对花大价钱却输掉了的候选人的个案研究中发现的那样，这些人往往是政坛的新人，同时自以为钱就是一切。关键之处在于，除了必要的政治经验和技巧之外，你最少要拥有很大一笔经费——现在竞选参议员的价码是至少 100 万美元才有可能成为候选人。这就像一个赌注很高的扑克牌游戏：只要能筹集到百万赌资，任谁我都欢迎。

20 世纪 70 年代选举经费法的改革试图限制大宗捐款人在全国层面的捐款数额，且建立了一个非强制性的预选和正式选举的公开财务体系。但是，改革非但没有消除反而加强了企业共同体的影响。在改革前，少数的老板和执行官会将几十万美元捐给有利于他们的候选人。改革之后，同样那批人改成为特定的候选人和政党财务委员会举办午宴和晚宴，他们所有的同事和朋友都会为此捐上几千美元。公司领袖还建立了政治行动委员会(Political Action Committees, PACs)，这样他们公司的股东和执行官就可以每年再捐上 5000 美元。除此之外，商会和行业协会也组织政治行动委员会，工会亦如此。政治行动委员会反过来又给候选人和其他政治行动委员会捐款。 148

此外，对个人捐款和公司捐款数额的限制，实际上在 1979 年被抬高了，当时的联邦选举委员会裁决，给各个政党用作“政党建设”的捐款没有数额限制，尽管这笔钱不能用于支持某个特定的候选人。在实际操作中，这一区别被简要归结为如下事实：不能提本党候选人的名字，但是可以提及他或她的对手的名字(并嘲笑后者)。这笔后来被称为“软钱”的经费，在 1992 年两党合计共筹集到 4600 万美元，到 1996 年则上

升到 1.5 亿，而 2000 年的数字则是超过 2.5 亿。而“硬”钱也就是正常捐款的数目也在不断攀升，2000 年的时候已经达到 4 亿。

这一软钱漏洞在 2002 年被禁止，但是在此过程中，对个人捐款的上限也翻了一番，由 1000 美元涨到 2000 美元，而在两年内个人投给某一政党和单个候选人的钱则不得超过 9.5 万美元，这就使得在富人圈子里募款变得甚至更加容易。在 2004 年，区区 548 名共和党募款者每人就募集了至少 10 万美元的“礼包”——在布什决定不参加公共募款后，这笔钱大概占到了布什在预选中募集到的 2.62 亿美元中的40%。这一大笔钱几乎都来自于重要行业，尤其是金融、保险和房地产业（募集到了 2450 万）、游说和法律业（1250 万）、能源和自然资源行业（5700 万）。与此相似的是，564 名募款人每人至少为克里的预选募集到了 5 万美元，大约占到了其 2.48 亿竞选总资金的 21%。他最为成功的募款人来自游说和法律业（1640 万）、金融、保险和房地产业（970 万）以及通讯和电子产业（550 万）。[①]两位候选人都选择回到公共募款活动中去筹集大选的资金，并且从政府那里得到了 7500 万美元的补助。

克里和布什之所以仍然能够在大选中从富裕的捐款者那里获得足够的帮助，是因为他们再次发现了一种新的方法来绕过限制。这一次，他们借助的是各个拥护者组织（它们被称为“527”组织，这一名称来自于税法中给该类组织开绿灯的相关条款的编号），这些组织可以接受不受限制的捐款并支持各候选人，只要它们保持独立于政党与候选人之外。好几位自由派民主党人都担心，如果他们不得不借助来自数百人的小钱来募集竞选资金，或者每人不得捐助超过 2000 美元的话，他们将无法与共和党人竞争。于是，他们创立了好几个 527 组织来吸引选民登记、选民人气以及媒体效应，出其不意地从共和党人那里扳回一些局

① Congress Watch, “Final Analysis: A Few People Dominate the Giving” (www.whitehouseforsale.org, 2004).

势。实际上，他们在这个名为“民主党”的选举外壳下，创造了一个新的组织结构。这些 527 组织的领导人不允许与他们支持的候选人联络这
一事实，强化了它们的独立感，吸引了许多初次选民和前第三党积极 149
分子。

虽然民主党的 527 组织后来总共募集到了每笔总额不超过5000 美元，总数却以千万计的资金(它们绝大多数来自于互联网)，但是该党的起点，却是 6 大资助人所做出的每人 1000 万的承诺，而这 6 大资助人中有很多之前尚未在政党政治中有过积极表现。最后，仅仅 6 人就捐助了“2004 联合胜利阵营”(Joint Victory Campaign 2004)所募集到的7180 万美元中的 5200 万美元，这笔钱转投给了另一家 527 组织“美国人集结号”(American Coming Together, ACT)以支持草根效应(“人头战”)，同时投给了“媒体基金会”(The Media Fund)去做电视广告(“人气战”)。①与此相似的是，MoveOn.org 网站一开始募集到的 1250 万美元中的 880 万美元来自于 5 位捐助者。更一般地来说，“2004 联合胜利阵营”募集到的资金里，有 80%来自于每笔超过 25 万的单个捐款者。②表 6.1 提供了 16 位个人捐款者的姓名、财富来源、职业、组织隶属关系以及捐款金额，这些人均向一个或多个民主党 527 组织捐助了 100 万及其以上的献金。除了这些大的个人捐款者之外，还有好几家工会捐助的金额也达到了 100 万或以上。服务业员工国际联盟 (Service Employees International Union)在这方面处于领跑位置，它总共捐了 4100 万美元，紧随其后的是“美国州县市政雇员联盟”(American Federation of State, County, and Municipal Employees, AFSCME)，其捐款额是 2210 万。

在共和党方面，虽然他们挤进这场 527 竞赛中稍晚了点，但是在终

① “2004 联合胜利阵营”是美国最大的 527 组织，它由另外两家 527 组织“美国人集结号”和“媒体基金会”共同发起成立，后两家组织分享前者募集到的资金。——译注

② James V. Grimaldi and Thomas B. Edsell, “The Big Spenders of Election 2004,” *Washington Post Weekly*, 25—31 October 2004, 6—8.

局时，他们得到了9600万美元的献金，这些献金来自于沃尔玛的继承人、安利公司的创立者、圣迭戈闪电队（San Diego Chargers）的老板，以及布什家族在得克萨斯的富人朋友们。这笔钱大多数都花在了媒体上，包括质问克里在越南时期经历的广告，“快艇中的老兵”（Swift Boat Vets）和“战俘真相”（POWs for Truth），它们也被认为是“人气战”中最有效的广告。[①]

虽然通过替代性的媒体和英特网获得了新的募款增加效应，但对政治选战来说，那些不到0.5%的1000美元及以上的捐款仍然十分重要。商业团体的献金不仅是有组织劳工的12到14倍，而且它们在共和和民主两党那里都是主要的捐款者。与商业有关的献金中的59%流向了共和党，占其募集总资金的96%；有40%流向了民主党，是其从劳工那里募集到的资金的6倍。

虽然企业共同体中的各部门是两党的最大金主，但是有关国会层次“政治行动委员会献金类型”（PAC-giving patterns）的细致研究提出的有力证据指出，企业—保守派联盟和自由派—劳工联盟在选举过程中确实表现出了各自的差异。这些研究显示，企业和保守派的政治行动委员会通常支持一组候选人，自由派和劳工支持另一组候选人，而企业的
150 政治行动委员会几乎从来不相互拆台。它们也许不会把所有的钱都投给同一个人，但是它们很少把钱投给同一场选战中的两个候选人。[②]这些以统计技术为基础的结论，得到了政治行动委员会执行层的证实。对这些人的访谈显示，在各公司的政治行动委员会中确实存在大量的协

① Center for Public Integrity, "527s in 2004 Shatter Previous Records for Political Fundraising" (www.publicintegrity.org, 2004).

② Alan Neustadtl, Denise Scott, and Dan Clawson, "Class Struggle in Campaign Finance? Political Action Committee Contributions in the 1984 Elections," *Sociological Forum* 6 (1991): 219—238.

表 6.1 2004 年大选中民主党 527 组织金主的姓名、财富来源和献金总额

姓名	财富来源	职业/公司	献金额(百万)
乔治·索罗斯(George Soros)	金融投资者	索罗斯基金管理委员会主席	23.5
彼得·刘易斯(Peter Lewis)	保险业	进步保险公司总裁	23.0
彼得·宾(Peter Bing)	遗产、房地产	香格里拉	13.9
赫伯和马里恩·桑德勒(Herb & Marion Sandler)	存款和贷款	黄金西部金融公司(Golden West Financial)创始人	13.0
琳达·普利兹克(Linda Pritzker)	遗产、凯悦酒店	精神治疗医师/母亲	6.6
西尔多·威特(Theodore Waitt)	电脑	捷威公司合伙创始人	5.0
安德鲁·拉帕波特(Andrew Rappaport)	风险资本	奥古斯特资本(August Capital)公司	4.0
阿丽达·麦森格①(Alida Messinger)	遗产、洛克菲勒	Messinger Charitable Lead 信托公司	3.3
杰夫·利维—亨特(Jeff Levy-Hinte)	电影制片人	Antidote 电影公司	3.3
乔纳森·迈哈勒(Jonathan McHale)	英特网软件	Tippingpoint 科技公司	3.1
弗雷德·钱勒(Fred Eychaner)	电视台	Newsweb 公司	3.1
苏 & 特里·洛根(Sue & Terry Rogon)	卫生行业	Intersystems 公司	3.0
刘易斯·库尔曼(Lewis Cullman)	遗产、烟草	库尔曼风险投资公司(Cullman Ventures)	2.7
罗伯特·格拉泽(Robert D. Glaser)	软件	RealNetwork 公司创始人、CEO	2.2
埃格里斯·瓦利斯(Agnes Varis)	工业	阿格瓦化学公司(Agvar Chemicals)退休主席	1.5
苏西·汤普金斯·布尔(Susie Tompkins Buell)	服装业	埃斯普里特公司(Espirit)合伙创始人	1.0
			总计$111.2

资料来源：编自 opensecrets.org.Infotrac 以及 Lexis-Nexis 搜索。 151

① 麦森格女士(Ms. Messinger)是西弗吉尼亚州民主党参议员约翰·洛克菲勒(John D. Rockerfeller)的妹妹。

商。同时，这些研究显示，当企业的政治行动委员会决定支持某一民主党的候选人时，通常是因为如下原因：(1)该民主党人属于温和派或者保守派，而且通常情况下来自南部或者农村地区；(2)该民主党人在对公司有重要意义的国会委员会里拥有席位，向其捐款是为了弄到一块敲门砖；(3)给其他想与民主党人维持联络的公司送人情。①

大多数商业部门的大多数公司领导人对共和党抱有好感，但是部门和部门之间亦有不同。②在2004年，电影和音乐产业中68%的献金流向了民主党人，而71%的农业以及81%的石油和天然气部门的献金则给了共和党人。③在两党的富裕捐款人中，亦存在宗教上的差别。共和党的大金主几乎都是基督徒。出于对反犹主义的持续关注，以及犹太人对社区共享的强调，有犹太背景的富人业主和管理者往往更愿意支持民主党人而不是共和党人，而据某些人估算，他们个人献金中的几乎一半也许都提供给了民主党人。④

创建有效的竞选募款机制涉及到宪法，其改革不仅要自由派—劳工联盟的各个分子能接受，而且要国会中的绝大多数能接受。考虑到这些问题，大额献金看上去将继续在选举体制中扮演关键角色。因此，在

---

① Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Denise Scott, *Money Talks: Corporate PACs and Political Influence* (New York: Basic Books, 1992); Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Mark Weller, *Dollars and Votes: How Business Campaign Contributions Subvert Democracy* (Philadelphia: Temple University Press, 1998).

② Val Burris, "The Political Partisanship of American Business: A Study of Corporate Political Action Committees," *American Sociological Review* 52, no. 6 (1987): 732—744; Val Burris and James Salt, "The Politics of Capitalist Class Segments: A Test of Corporate Liberalism Theory," *Social Problems* 37, no. 3 (1990): 341—359.

③ Center for Responsive Politics (opensecrets.org, 2004).

④ Stephen Isaacs, Jews and American Politics (New York: Doubleday, 1974); Seymour Lipset and Earl Raab, "The American Jews, the 1984 Elections, and Beyond," *Tocqueville Review* 6 (1984): 401—419.

联邦层面的选举中，来自企业共同体和上层阶级成员的竞选献金将仍然是决定谁有希望赢得提名的中心因素。尤其是，候选人需要一大笔钱作为启动资金来做选区内或全国性巡游、寄送大量的邮件、预订广播和电视的时间，这都使得权力精英的代表能在这一过程的一开始就扮演直接的角色，并因此给他们提供了与两党政客进行私人接触的便利。尽管那时他们还不想建立什么特别的关系，因为这不仅无用而且在某些时候会起反作用，但他们仍然能确保那些候选人凝听他们的观点，并且反对那些他们觉得不明智和不容易接近的候选人。[①]

尽管在未来来自富人的大额献金仍将十分重要，但 2004 年的选举也显示了一种可能性，那就是通过互联网从许多人那里吸取 10 到 1000 美元不等的捐款从而募集大笔资金。霍华德·迪恩(Howard Dean)一度 152
从 34 万名捐款者那里募集到了 4100 万美元来支持他在民主党的预选，并且有一场遭挫败的反战运动在一开始为其加油呐喊，但是很快，其他候选人迎头赶上，从更广泛的小额捐助者那里汲取资金。布什和克里从每笔 200 美元甚至更少的捐款者那里募集到了其将近 1/3 的预选经费。与此相似的是，许多富有的自由派人士相信，他们有可能通过互联网向小额捐助人拉钱，于是慷慨解囊，给诸如 MoveOn.org 这样的团体提供启动资金。此外，互联网上的募款活动还使得志同道合的选民们组成新聚集(meet-up)群组[②]成为可能，在这种群体中，候选人可以吸收更多的资金以及招募更多的竞选志愿者。那些在民主党内工作的 527 组织所带来的最大贡献也许就在于，它们显示出，通过在预选中发展自己的基层组织，以及/或者支持普选中的候选人，积极分子们有可能在党内创造出属于他们自己的社会身份。

---

① Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Mark Weller, *Dollars and Votes: How Business Campaign Contributions Subvert Democracy* (Philadelphia: Temple University Press, 1998).

② meetup.com 是美国一家社交网站，民主党总统预选候选人霍华德·迪恩曾利用该网站进行动员和募款活动。——译注

对候选人的其他经费支持

除了选举过程中的大规模竞选捐款之外，企业共同体的成员还可以通过其他很多同样重要的途径为他们所喜欢的政客提供经费支持。最重要的直接手段之一，就是把公司股票给候选人，或者用比市场价高得多的价钱向候选人购买资产。比方说，在 1966 年，这样的资助手段就在一位未来总统的身上用了一把，他就是雷纳德·里根，当时刚刚成为加州州长不久。二十一世纪福克斯集团购买了一块属于里根的几百英亩的土地，它与福克斯在马利布（Malibu）的大型外景基地毗邻，花了将近 200 万美元，这个价格是市场估算值的 3 倍，而与 1952 年里根购买时相比则涨了 30 倍。这块土地从来没有被利用，后来则卖给了州政府。正是这场交易给里根的财务吃了定心丸，使得他将全部的时间投入到政治生涯中成为可能。[①]

对许多当律师的政治家来说，支持他们的一个非常直接的途径，就是雇用他们或他们的律师事务所为法律顾问，或者为他们提供固定的法律业务。企业对那种律师—政客一肩挑的人来说尤其有帮助。比方说，在 1963 年时，百事集团的董事会主席仍然让前副总统和未来总统理查德·尼克松担任公司的律师，虽然当时他已经不在这个行当里了。从那时起接下来的两年里，尼克松每次海外旅行的花费都由该公司买单。这使得尼克松在政治生涯的低谷期仍能保持其作为一名外交政策专家的身份，他不动声色地开始了自己的竞选活动并于 1968 年成为总统。[②]

---

① Nicholas Horrock, "Reagan Resists Financial Disclosure," *New York Times*, 13 August 1976, A10.

② Paul Hoffman, *Lions in the Street* (New York: Saturday Review Press, 1973), p. 106.

权力精英的成员也可以通过私人方式让政客们获得好处，比如请他们在公司或商会的活动中做演讲。1996 年共和党总统候选人，堪萨斯 153
州前参议员罗伯特·多尔在担任参议员期间通过向商界发表演讲挣了 80 万美元。不过现在参议院成员已经被禁止通过这条途径发财。[①]即便如此，政策研制网中的企业和组织仍然可以通过这一方法支持各候选人和潜在的候选人，亦即给他们的每场演讲支付 3 万美元或更高的报酬。它们还雇用这些人做顾问，或者让他们成为终身成员或荣誉顾问。20 世纪 80 年代和 90 年代的一位共和党政客，1996 年大选共和党副总统候选人，杰克·肯普(Jack Kemp)，曾作为传统基金会的顾问拿着每年 13.6 万美元的薪水，与此同时，在 1992 到 1995 年间，他通过向商界演讲挣了 100 万美元，作为 6 家公司的董事，他还有每年 10 万美元的收入。[②]在 2002 年至 2003 年，前总统比尔·克林顿通过向商会演讲挣了 1800 万，每次的出场费达到 1 万到 4 万美元。

根据以往的经验，政客们也很清楚，如果在任期间他们被认为是理性的人和有力支持者的话，在离任之后他们可以获得很好的回报。比方说，在 2000 年初，一共有 144 名前参议员和众议员的工作是职业说客(他们中共和党人和民主党人平分秋色)，他们的雇主大多数是公司和商会，而他们的薪水通常也是担任公职时的好几倍。[③]其他人则成了公司的执行官或者参加了公司的顾问委员会。因此，一名来自加州的民主党人，众议院公共工作和交通委员会主席，在 1995 年辞职去做了洛克

① Phil Kuntz, "Perfectly Legal," *Wall Street Journal*, 10 October 1996, A1(W), A1(E).

② Douglas Frantz, "Influential Group Brought into Campaign by Kemp," *New York Times*, 1 September 1996, 15(N), 32(L).

③ Karen Foerstel, "Grass Greener after Congress," *National Journal*, 11 March 2000, pp. 515—519.

希德马丁公司的副总裁。①一名来自路易斯安那州的共和党众议员，他于2004年草拟了医院保险法规以禁止联邦政府设定处方药物的价格，从他工作了20年的众议院退休之后，被任命为美国制药研究与制造协会(Pharmaceutical Research and Manufacturing Association)的会长，年薪据报道是200万。该协会是制药行业的贸易团体。另一位协助他起草该法案的共和党众议员则在退休后成为生物技术产业技术组织(Biotechnology Industry Organization)的领导人。

候选人遴选过程的结果

什么样的候选人能够从需要大量竞选经费和媒体认同的竞选过程中脱颖而出？答案可以从大量的研究中找到。首先，政客们，尤其是那些处在最高层职位的政客们，都来自于职业和收入阶梯最上面的10%到15%。虽然他们中只有少数人来自上层阶级或企业共同体，但大多数情况下他们都与上层阶级的成员共享同样的商业或法律背景。②即便如
154 此，政客们总是一有可能就喜欢强调他们的社会出身之卑微。

一项对美国总统早年生活的说法与现实进行比较的研究表明，大多数总统在他们当上总统时都很富有或已与财富沾边。乔治·华盛顿是他那个年代最富有的人之一，部分通过继承，部分通过婚姻。安德鲁·杰克逊被认为出身贫寒，事实上，他父亲在他还没出生时就已去世，所以他被一个蓄奴的小康之家收养，当他长大以后甚至变得更加富有。他“做奴隶买卖，赚了几十万美元，通过地产投机又积累了几十万亩高价

① Marc Lacey, "First Asian-American Picked for Cabinet," *New York Times*, 30 June 2000, A15.

② Richard L. Zweigenhaft, "Who Represents America?" *Insurgent Sociologist* 5, no. 3 (1975): 119—130; Donald R. Matthews, *The Social Background of Political Decision-Makers* (New York: Random House, 1967); Suzanne Keller, *Beyond the Ruling Class: Strategic Elites in Modern Society* (New York: Random House, 1963).

田地,他拥有自己的赛马和马道,买了轧棉机、蒸馏器和许多庄园,是一个成功的商人,婚结得更是极其成功”。[①]亚伯拉罕·林肯是一个铁路公司的律师,与一个富有的肯塔基家庭的女子结了婚。

过去120年中只有少数几个总统是从核心财富圈的外围打拼上来的。西奥多·罗斯福、威廉·塔夫脱、富兰克林·罗斯福、约翰·肯尼迪、乔治·H.W.布什和乔治·W.布什都出身上层阶级。赫伯特·胡佛、吉米·卡特和罗纳德·里根在他们进入政界之前都是百万富翁。林登·约翰逊通过他老婆的土地交易和自己通过政治手段获得的在得克萨斯州奥斯丁市的赢利性电视经营执照也成了百万富翁。即使是理查德·尼克松也不例外,虽然他父亲是开小商店的,但在他1963年到1968年当公司律师期间,因为为客户公司多次打开政治的方便之门也获得了高薪,到1968年他当上总统时也已经是一个富翁了。

1992年和1996年两度当选总统的比尔·克林顿,努力给人们留下他出身贫寒的印象,称他自己只是一个阿肯色州霍普小镇出身的穷小子,母亲还是个寡妇。但克林顿在6岁时就离开,跟他祖父母生活在一起,后者拥有一个小商店,他们的日子过得其实很舒服。当时,他母亲跟罗杰·克林顿结婚了,后者在邻近的旅游地温泉镇做汽车代理经销商。克林顿在当地的乡村俱乐部打着高尔夫、开着敞篷别克小汽车长大。他母亲在他整个大学期间都给他寄钱。虽然克林顿不富有或没有出身于上层阶级,但他却拥有一个十分稳定的中产阶级出身和教育背景,而这被他巧妙地隐藏起来了。

关于当选官员的第二个总体发现是他们中很多人都是律师。50%到60%的美国国会议员当过律师。美国历任总统中有27位拥有法学学位。[②]

---

① Edward Pessen, *The Log Cabin Myth: The Social Backgrounds of the Presidents* (New Haven: Yale University Press, 1984), p. 81.

② Heinz Eulau and John D. Sprague, *Lawyers in Politics: A Study in Professional Convergence* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1984); Mark C. Miller, *The High Priests of American Politics: The Role of Lawyers in American Political Institutions* (Knoxville: University of Tennessee Press, 1995).

155 美国政治系统中如此庞大的律师比例，与其他国家相比是十分罕见的，后者往往只有10%到30%的立法者有法律背景。比较美国和另一个极端的例子丹麦，那里只有2%的立法者是律师，这为我们提供了一些启示。从19世纪末以来，丹麦政治的性质就是以阶级为基础，而且事实上政治生涯并不是获得司法任命的途径，这些都被认为打消了律师参与丹麦政治的积极性。相反，阶级议题被美国两个主要大党给边缘化了，政党也可暗中参与司法体系，这就在美国政治体系中产生了鼓励律师积极参与的一个氛围。①

不管为什么参与政治，律师是一个受过训练的职业团体，其职业典范就是中介人和妥协者的角色。他们拥有在出钱资助他们的企业共同体以及选他们上台的公民之间制造平衡的技巧。他们是超级实用主义者，生活在一个以实用主义和乐观进取(can-do)的意识形态为傲的国度里。他们有能力对所有议题保持冷静和超然，他们最看重的往往是事情被搞定的过程。

律师、商业执行官、银行家和房地产经纪人构成了当选官员的很大一部分比例。以2005年1月开始的国会为例，535名议员中有242位具有法律背景，且在参众两院的共和民主两党中分配得比较平均。287位议员声称自己在踏入政坛之前曾经在商业、银行业或房地产业等行业里工作过，这一数字在两党之间存在很大差异，共和党中有176位众议员和28位参议员有上述经历，相比之下，民主党中只有68位众议员和15位参议员如此。除此之外，还有少数议员的职业背景如下：教育(104)，农业(34)，医药(20)，新闻(18)以及劳工(12)。②

---

① Morgens Pederson, "Lawyers in Politics: The Danish Folketing and United States Legislatures," *Comparative Legislative Behavior*, ed. Samuel Patterson and John Wahlke (New York: Wiley & Sons, 1972), pp. 25—63.

② Gregory L. Giroux, "A Touch of Gray on Capitol Hill," *CQ Weekly*, 31 January 2005, 240—242.

不管是来自商界还是法律界，竞选过程的第三个大体结果是，大批野心勃勃而又不择手段的人当选。一位深入研究政客生平事迹的政治学家说，要理解一个政治家的行为，更重要的是去看他今后想怎样，而不是看他是怎样到了现在这个位置。[①]这样大的野心，不管是出于对财富还是更高地位的渴望，使政客们很容易去亲近那些能够帮助他们达 156
成目标的人，而这些人通常就是企业共同体或上层阶级的成员，他们有钱可以捐，或者在那些奋力拼搏的候选人需要新朋友的其他选区、州或地方有关系网。所以，即使是最自由主义或最极端保守主义的政治家，在他们从地方层面到国会或总统选举的过程中，也会逐渐发展出一个中间支持者的圈子，也会越来越与权力精英的领袖人物们纠缠在一起。

大多数成功的政治候选人的第四个总体特征，是他们在高度情绪化的社会议题上要么十分保守，要么就保持沉默。基本上，如果哪位候选人的观点超出了极端保守主义者和基督教右翼在其各种活动和电视宣传中设定的界限的话，便很少能获胜。比方说，只要有75%的美国人声称他们赞成死刑，而且单一议题的狂热选民中，显著少数若反对严格的枪支控制法令，那么，任何公开挑战这些信仰的人几乎都不可能当选任何公职，除非在一些自由派选区和城市。这就是一个公共舆论如何对候选人和当选官员的行为产生直接影响的绝好例子，尽管大多数选民是基于他们的政党认同和对经济状况的满意程度做出投票决定的。[②]

第五个总体发现是，如本章前面间接提到的那样，大部分国家层级的当选官员是亲商业的保守主义者。在20世纪的大多数时候，这一保

① Joseph A. Schlesinger, *Ambition and Politics: Political Careers in the United States* (Chicago: Rand McNally, 1966), p. 5.

② Warren Miller and J. Merrill Shanks, *The New American Voter* (Cambridge: Harvard University Press, 1996).

守主义主体由北方的共和党和南方的民主党组成。在 20 世纪 80 年代和 90 年代初,共和党在参众两院中都取代了南方民主党的席位,这在很大程度上导致了共和党于 1994 年接管了国会。然而直到 1996 年,虽然南方民主党的保守派白人在众议院中只有不到 30 个席位,但是保守主义的投票联盟仍然形成了所有国会选票的 11.7%,且有 98.9%的提案都获得通过。南方民主党人的选票对众议院中 51 次胜利中的 33 次和参议院中 37 次胜利中的 19 次至关重要,同时抵消了一些东北部州中间派议员临时改变立场的影响,即使面临极端保守主义在预选时的挑战以及东北部选民流向民主党。[1]

但此一时,彼一时也。在 21 世纪结束之际,企业—保守派联盟似乎已经都聚集到共和党内部。仍然留在民主党的富人要么是那些因为社会或宗教价值观而持中间或自由派立场的,要么是那些因为自身的族
157 群、宗教背景或肤色而觉得受到共和党排斥的人。

选举政治中的自由派—劳工联盟

自 1972 年起,自由派—劳工联盟对总统这一层级几乎没有什么独立的影响力。出于对共和党的反工会和反自由派姿态的担心,它极力给中间派或温和保守派立场的民主党总统提名人拉选票。不过,即使竞选献金有重要作用以及企业—保守派联盟在国会层面活动,自由派—劳工联盟还是能够在众参两院的席位上选出一些它的同情者或支持者。一项为本书所做的研究表明,大约 30%的参议员和 35%的众议员是自由主义者——在这里,自由主义的指标依据的是自由派的"美国人民支持民主行动"(Americans for Democratic Action)组织,该研究考察了4 年

① "Will the Rise of 'Blue Dogs' Revive Partisan Right?" *Congressional Quarterly*, 21 December 1996, 3436—3438.

里议员们的表现，以75%的同意率为界。[1]尽管这样一个自由派的团体还不够大到凭一己之力获胜，但它能够对权力精英产生潜在的威胁。

并且，在某些情况下，那些受权力精英支持并对他们有好感的政治家在投票时也有可能与自由派和劳工立场一致，也就是当大多数当选官员在某个特定议题上不同意权力精英时。这样的同盟的确发生过，尽管它们通常不包括与企业共同体有关的议题。例如，在1984年，一个自由派主导的军费控制联盟挫败了里根政府关于建造100枚额外的MX导弹的提案。这一联盟包括了军方的成员，比如前国防部长、中央情报局局长以及曾经在防核打击中担任领导角色的军队退休将领。这些军界领袖在使立法者认识到MX导弹并非必要这一点上发挥了关键作用。在1982年，自由派的院外集团也发起了一场旨在延长《投票权法案》适用期的斗争，但是却没有出现对立的院外集团，共和党的中间派也同意，在有证据表明南方各州持续出现歧视的情况下，立法复核是有必要的。[2]

自由派—劳工联盟在1987年否决罗伯特·博克（Robert J. Bork）担任最高法院大法官的提名时也很成功。美国劳联—产联、民权组织和妇女团体形成了一个庞大有力的同盟，它们指责博克是一个极端的意识形态主义者，这从他的很多演讲、文章和判决意见书中可以看出来。例如，他曾经宣称法院没有权利去裁决公民权和堕胎问题。极端保守主义团体无法对抗此次自由派—劳工联盟的压力，博克的提名最终以58票对42票被参议院否决。企业共同体在这件事情上保持了沉默，这与它以前在关于法官任免方面的做法一样。不仅如此，甚至有一些中间立场 158

① Americans for Democratic Action 简称ADA，是一家创立于1947年的自由派政治组织。该组织最著名的地方在于它对议员的排名。它追踪每一位议员在重要议题上的投票记录并评分，0%意味着完全不同意ADA的政策立场，100%则意味着完全同意。分数越高越倾向自由主义，越低则越倾向保守主义。——译注

② Michael Pertschuk, *Giant Killers* (New York: Norton, 1986).

的公民团体也反对博克。中间派的商业和职业女性俱乐部联盟就没有反对这一否决。更重要的是，博克也被一些国内最著名的保守派法学教授与温和派法学教授所反对。简单地说，如果没有这些中间派议员、共和党的温和派和保守派法学教授支持的话，自由派—劳工联盟是不可能在参议院中获胜的。[1]

自由派—劳工联盟还在企业共同体的很多部门反对的情况下获得过一些胜利。这些胜利表明，正如我们在第二章和第四章结尾时所强调过的那样，政府运作过程中有太多的不确定性和反复性，权力精英也不是没有任何漏洞的。因此，权力精英需要直接影响政府以强化他们的结构性经济权力和扩大他们可以用作后备政策选择的数量。对于自由派—劳工在一些涉及企业共同体利益的议题上取得的少数胜利，我们将在下一章中给出解释，这些解释第一眼看上去似乎与这里以及前一
159 章所说的相矛盾。

① Michael Pertschuk and Wendy Lesko, *The People Rising: The Campaign against the Bork Nomination* (St. Paul, Minn.: Thunder's Mouth Press, 1989).

第七章
权力精英如何支配政府

权力精英立基于他们结构性的经济权力，他们储备的专家政策意见，以及在选举领域中，他们能够就其关心的议题成功地主导联邦政府。通过关于某些特定公司或商业部门相关的特定议题，就主要议题提供新政策导向的政策研制网络，以及对执行这些政策的高层政府官员的任命等来影响政府，来自各公司、律师事务所和商会的院外活动家扮演了关键性的角色。

但是，权力精英在政府中的胜利远远不是召之即来的。比如在争取公共舆论和选战胜利时，权力精英就要面对少数选举产生的官员及其在工会和自由派倡议团体中的支持者的反对。这些自由主义的反对派有时会成功地挫败基督教右翼发起的社会提案，但是企业—保守派联盟本身却很少失败（当它联合起来的时候）。事实上，大多数自由派—劳工联盟的胜利者要得益于温和派保守主义者的支持，这通常发生在极端社会动荡的情况下，比如经济萧条或战争。

只有一个主要议题不符合上面的概述，那就是 1935 的《全国劳动关系法案》（National Labour Relations Acts）。这一法案赋予除农业、季节性和家务工人之外的所有雇员加入工会和与其雇主集体谈判的权利。这个国家几乎所有的公司都强烈反对它，但是在当时强有力的劳工骚 161

乱的背景下，自由派—劳工联盟还是赢得了胜利。企业共同体的这一失败部分地缘于南方民主党人背弃了保守投票阵营，原因我们将在本章的末尾加以解释。

政府的角色

政府是有潜在自主性的，因为它们有一个独一无二的功能：领土管治。他们划定并捍卫边界，管理其所负责的那片区域中人口、货币和商品的内外流动。他们还有在一个区域里进行管制的职能，比如通过司法制度解决争端和为经济市场设定规则。[①]

无论商业、军队还是教会都没有以类似的方式组织起来，他们也无法提供这些必须的功能。有时候，在政府太弱或垮台的时候，军队会参与或强行介入，但是如果让它长时间地履行日常的管理职能就非常困难。勾心斗角的商界也没有办法自我管理。总有些商人试图通过制假、削减工资、勾结其他公司或半真半假的广告来扩大自己的市场份额。大多数经济学家和所有其他社会科学家都同意，一个商业体系不可能在没有某种程度的市场管制之下维系下去。与市场是自由的这一宣称相反，市场是历史建构而成的制度，依赖于政府对产权和契约权利的认可与执行。[②]当这些管制机构被企业共同体收买之后，其结果往往就是引起(诸如在 2001 年导致安然公司破产的)金融市场上的投机风暴，以及

① Michael Mann, "The Autonomous Power of the State: Its Origins, Mechanisms, and Results," *Archives of European Sociology* 25 (1984): 185—213; Michael Mann, *The Sources of Social Power: A History of Power From the Beginning to A.D. 1760*, vol. 1 (New York: Cambridge University Press, 1986).

② Roger Friedland and A. F Robertson, *Beyond the Marketplace: Rethinking Economy and Society* (New York: Aldine de Gruyter, 1990).

各种会计丑闻、证券投机商的内部人交易、共同基金的附加费用和保险公司的回扣。表 7.1 是一个不完全的小清单，展示了联邦政府在2003 和 2004 年所制止和查处的部分非法商业交易。我之所以挑选这些案例，是为了展示经常性的非法交易，已涉及到了如此之多的范围和种类。

有时候联邦政府需要采取行动，以保护市场免遭某个公司的反竞争行为的彻底破坏，这个公司正是靠着这种做法逐渐做大。例如，1911 年联邦最高法院判决分解洛克菲勒在新泽西州的巨大无朋的标准石油公司，因为老约翰·洛克菲勒(John D Rockefeller, Sr.)采用了一些非法手段来打击他的对手。再比如，1996 年的微软事件，当时网景公司给美国司法部委员会提交了一份长达 222 页的报告，该报告的内容后来被太阳计算机系统有限公司、美国在线及其他公司的代表所证实。初看上去 162
像是创新的东西后来被证明原来是老洛克菲勒式的操纵和胁迫的手段。[①]

表 7.1　2003 年和 2004 年《纽约时报》披露的关于企业或个人非法行为的部分报道

地球连接的创始人，里德·斯勒金，因为骗取投资者近 6 亿美元被判入狱 14 年。2003 年 9 月 3 日，C5 版。

华盛顿特区的**里格斯国家银行**，因没有汇报沙特阿拉伯存款人的可疑金融业务而被罚款 2500 万美元，这是目前为止因为涉及洗钱活动而对一家国内银行开出的最高罚款。2004 年 5 月 14 日，C1 版。

辉瑞公司，世界上最大的制药公司，因贿赂医生在开药方时考虑该公司生产的癫痫症药物，而支付了 4.3 亿美元的罚款。2004 年 5 月 14 日，C1 版。

① Steve Lohr, "U.S. Pursuit of Microsoft: Rare Synergy With Company's Rivals," *New York Times*, 12 June 2000, Cl.

NEC,一家大型电脑公司,因在一项本来旨在为贫困的农村地区创建互联网基础设施的计划上欺骗公立学校，而被处以2070万的罚款。2004年5月28日,C1版。

阿彻丹尼尔斯米德兰公司,一家经销各种农产品的公司,因为操纵一种常用于早餐麦片、软饮料和茶点中的谷物甜味剂的市场价格,而支付了4亿美元的罚款。2004年6月18日,C1版。

最著名的**离岸避税天堂**方案的出售者,杰罗姆·施奈德,承认曾帮助上百位美国有钱人逃避税收,他因此被判入狱两年。2004年11月18日,C1版。

范尼梅公司,世界上最大的非银行金融机构,购买抵押房产作为长期投资,被联邦有关监管部门勒令更换首席执行官,因为后者连续好几年在财务上都夸大利润。2004年12月21日,C1版。

美国国际集团,一家保险公司,同意支付1.26亿美元的罚款,并接受一位来自证券和外汇管理局的督察，因为它为PNC金融服务安排了隐瞒坏账的非法交易。2004年12月22日,C1版。

安永公司,一家主要的会计公司,同意支付联邦信贷保险公司1.25亿美元的罚款，因为它曾帮助隐瞒一家破产的芝加哥郊区银行的糟糕财务状况。虽然支付了罚款,该公司却拒绝承认任何错误。2004年12月25日,C1版。

南方医疗,一家复建医院和急救中心的连锁企业,支付给政府3.25亿美元的罚款，以平息对该公司非法提高其药物价格的指控。2004年12月31日,C1版。

克里克·谢尔顿,**圣达特公司**、一家从事房地产和旅游服务的公司的前副总裁，因为一项导致持股人损失了140亿美元的财务欺诈而被
163 判有罪,这项欺诈行为在1998年被发现。2005年1月5日,C1版。

政府在发行货币、制定利率和形塑信用体系等方面也起着关键作用。尽管在19世纪的大部分时间里，美国都试图在没有中央银行的情况下运转，但是这样一个私人控制的货币体系的问题是如此之大，以至于当时大多数有影响力的银行家联合在一起，于1912年创立了联邦储备体系。[①]这一体系在20世纪30年代得到改进，现在已经成为企业共同体在保持一个高度灵活的商业体系的同时避免其经常性波动的一个基本工具。例如，1987年证券市场崩盘时，联邦储备委员会指示纽约的大银行继续给暂时破产的债务人放贷，从而避免了大萧条的再次出现。在20世纪90年代，类似的紧急援助措施也被用于解决墨西哥、韩国以及一家华尔街投资公司（亦即长期资本管理公司）的问题，从而避免了本来可能会导致的大范围破产。[②]

联邦政府还为困难群体，比如农民和低收入工人提供补贴，以此支持市场机制和让大公司获益。在2000年，农民共获得280亿美元的直接补贴，2003年是164亿。这一计划使大公司可以以低价购买商品，同时也促进了南部、中西部和大平原的农村地区的购买力。[③]在经济等级的另一端，全职工作且有小孩的低收入雇员在2000年通过一个名为收入所得税减免的计划获得了300亿美元的补贴。相较于旧的福利补贴，不管是公司老板还是共和党，都更喜欢这样的年终政府红利式的补贴，因为它们增加了劳动力后备军，同时强化了工作伦理。[④]

---

① James Livingston, *Origins of the Federal Reserve System: Money, Class, and Corporate Capitalism, 1890—1913* (Ithaca: Cornell University Press, 1986).

② Bob Woodward, *Maestro: Greenspan's Fed and the American Boom* (New York: Simon & Schuster, 2000).

③ Timothy Egan, "Failing Farmers Learn to Profit From Wealth of U.S. Subsidies," *New York Times*, 25 December 2000, 1.

④ John Myles and Jill Quadagno, "Envisioning a Third Way: The Welfare State in the Twenty-First Century," *Contemporary Sociology* 29 (2000): 156—167.

在全球化经济的背景下政府并没有变得不那么重要。如果有什么改变,那也是变得更加重要,因为在一个不受规制的国际竞争中,需要政府执行专利、知识产权、商品质量以及其他各项规则。国际经济不可能离开美国、日本、加拿大和西欧各国通过国际货币基金、世界贸易组织和其他国际组织所支持的货币政策和贸易协定。对美国企业共同体而言,政府对经济议题的主导仍然十分关键,因为允许美国企业将生产
164 转移到海外的法律可能会被政府轻易地改变。比如,减税措施可能被取消(实行这一举措的目的是为了抵消企业在海外缴纳的赋税),从那些工会遭到取缔和运用政府力量压低工资的国家来的货物也可能被立法禁止进入美国境内。

政府官员的任命

观察权力精英如何形塑联邦政府的第一个途径,是去看那些担任主要行政部门(如各州政府、财政部、国防部和司法部门)主管的人,他们的社会和职业背景如何。如果权力精英真的如本书所宣称的那样重要的话,那么这些主管官员应该大多来自于上层阶级、企业共同体和政策研制网络。

人们已经对共和党和民主党掌权下政府主要官员的任命做了大量研究,这些研究通常都聚焦于各个部门的最高领导者,也就是总统的内阁成员。这些研究有一个一致的结论,那就是无论共和党还是民主党政府,其高层官员大多数都是公司执行官或公司律师,也就是权力精英的成员。并且,他们还经常是政策研制网络的一份子,这正好支持了本书第四章所说的,这一网络为权力精英的成员进入政府起了核

心作用。①

至于影响任命的因素有哪些，一项最系统的研究表明，拥有两个或更多外部董事职位的公司执行官，获得联邦政府顾问头衔的机会是那些较小企业执行官的4倍。此外，参与到至少一个政策团体中，也会增加公司董事长被任命的机会，其影响因子是1.7。同时进行的一项访谈研究支持了这一定量发现，该研究显示，首席执行官通常将参与政策团体看作是获得政府任命的一种资质。②

共和党政府与民主党政府在任命第二和第三层级的官员上存在着一些差别，这些差别反映了两党联盟成员的不同成分。共和党政府经常将极端保守主义者任命到一些被任命者并不中意的机构中去，比如环境保护署、职业安全与健康监察局、全国高速公路交通安全管理局和民权办公室等。而另一方面，民主党，则经常将自由主义者放在同样的机构中，这就造成了当一届民主党政府取代共和党政府时，往往会出现非

① G. William Domhoff, *Who Rules America?* 1st ed. (Englewood Cliffs, N.J.: Prentice-Hall, 1967); G. William Domhoff, *Who Rules America Now?* (New York: Simon & Schuster, 1983); Harold Salzman and G. William Domhoff, "The Corporate Community and Government: Do They Interlock?" in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publications, 1980), pp. 227—254; Philip H. Burch, *Elites in American History: The New Deal to the Carter Administration*, vol. 3 (New York: Holmes & Meier, 1980); Philip H. Burch, *Elites in American History: The Civil War to the New Deal*, vol. 2 (New York: Holmes & Meier, 1981); Philip H. Burch, *Elites in American History: The Federalist Years to the Civil War*, vol. 1 (New York: Holmes & Meier, 1981); Beth Mintz, "The President's Cabinet, 1897—1972: A Contribution to the Power Structure Debate," *Insurgent Sociologist* 5 (1975): 131—148.

② Michael Useem, "Which Business Leaders Help Govern?" in *Power Structure Research*, ed. G. William Domhoff (Beverly Hills: Sage Publications, 1980), pp. 199—225; Michael Useem, *The Inner Circle: Large Corporations and the Rise of Business Political Activity in the U.S. and U.K.* (New York: Oxford University Press, 1984).

165 常强烈的反差。例如，克林顿政府任命的司法部长，就比里根或老布什政府时期的司法部长在用反托拉斯法对付企业垄断行为方面要更加强硬有力。[①]另一个更加生动的例子是，克林顿时代的食品和药品管理局将烟草企业打击得很厉害，这一点几乎出乎所有人的意料。[②]

总统在人事任命上依赖企业领袖和政策团体的专家，这一点在克林顿和小布什政府身上都可以看出来。克林顿总统的第一任国务卿是洛克希德马丁公司、南加州爱迪生公司和第一洲际银行公司的董事，同时也是卡耐基公司的理事、外交关系委员会的副主席，最后，他还是一名注册的公司律师。第二任国务卿是移民到美国的前捷克斯洛伐克外交官、后来成为丹佛大学的研究生院院长之女，她与一个巨富之家结婚，拥有国际关系的博士学位，为民主党募捐，在多个外交政策团体中表现活跃。第一任国防部长，出生于威斯康星州的一个商人家庭，在就任之前做过教授和长期的国会议员。第一任财政部长从他的牧场主父亲那里继承了万贯家财，然后在得克萨斯州开了一家保险公司。他的接任者则是华尔街投资银行高盛公司的一位董事，同时也是卡耐基公司的理事，其在 1992 年的净资产是5000 万到 1 亿美元。第一任中央情报局局长是一个公司律师，也是马丁公司的董事，这是一家大的军火商，后来同洛克希德公司合并；第二任局长则是麻省理工学院的教授兼行政人员，也是花旗集团、珀金埃尔默公司和 CMS 能源的董事。

农业部长是一个来自密西西比三角洲的非裔美国人，他的祖父和父亲都是大地主和大商人。商务部长也是非裔美国人，他的家族在哈莱姆拥有一家宾馆，在他获得任命时，他已经是华盛顿一家顶尖律师事务所的律师，这份工作让他在 1992 年获得了 58 万美元的收入，尽管他将

① James Grimaldi, "The Antitrust Administration," *Washington Post Weekly*, 10 July 2000, 18.

② David Kessler, *A Question of Intent: How a Small Government Agency Took on Americas, Most Powerful and Deadly Industry* (New York: Public Affairs Press, 2000).

大部分时间都用来做民主党的主席。能源部长既是非裔美国人，也是女性，她是两位物理学家的女儿，曾担任过明尼苏达的一家公用事业公司即北方各州电力公司的副总裁。住宅和城市开发部部长是一个墨西哥裔美国人，以前当过圣安东尼奥市长，在获得任命时，他是一家投资公司和一家飞机租赁公司的老板，同时也是洛克菲勒基金会的理事。克林顿内阁中最没有背景的人是司法部长，她是佛罗里达州一对记者的女儿，以前曾在迈阿密做过州检察官。 166

克林顿政府的很多核心人物都是从外交关系委员会过去或近期的董事们所组成的小圈子里吸收来的。国务卿曾经在 1982 年到 1991 年间担任过该委员会的董事，除此之外，该委员会还有 3 个董事于不同时期在国务院中担任高官。卫生与福利部部长在上台时是委员会现任董事，同时还是威斯康星大学的名誉校长，经济发展委员会和布鲁金斯学会的理事。其他陆陆续续在克林顿政府中服务的外交关系委员会董事还有：白宫特别辩护律师、管理和预算办公室主任以及联邦储备委员会主席。

小布什政府的高层官员与企业共同体休戚相关的程度更是前所未有。总统本人，毕业于菲利普·安德沃中学、耶鲁大学和哈佛商学院，1977 年事业起步时，在他的一位叔叔的帮助下，用从华尔街筹来的钱在得克萨斯州创办了一家小型石油公司——阿尔布斯托公司。这个公司因经营不善被七色公司吞并，后者的老板是老布什的一位朋友，他给了小布什 10%的股份，还让他做公司董事会主席。这家公司后来也不行了，被布什家族的另几位朋友开的哈肯能源公司给收购了，小布什又成为新公司的顾问和董事会成员。离开石油行业时，小布什将手中的哈肯公司股份卖掉，获利 88.5 万美元，他加入了一个他在耶鲁读书时的密友所领导的投资团队，他们收购了一支名为“得州骑警队”的棒球队。同样是这位好友（他后来成为一名富裕的纽约民主党人），把小布什推进了银屏公司（Silver Screen）的董事会，这个公司赞助了超过 75 部迪斯尼电

影。1990年，小布什进入凯特空(Caterair)，一家航空供餐企业的董事会，直到它被凯雷集团(Carlyle Group)收购，而布什家族的朋友在这个基金中地位显赫。[1]

副总统理查德·切尼在当选之前曾担任过8年的哈利伯顿公司(Halliburton)的首席执行官，这是一家涵盖了建筑、石油等行业的企业集团，同时也是2003年度美国第7大军火承包商。切尼在那家公司的收入高达每年几百万美元，在离任时还兑现了超过2000万的股票期权。他同时还是电子数据系统公司(Electronic Data System)、宝洁公司和联合太平洋公司的董事会成员。在1987年到1989年，他担任了外交关系委员会的董事，当上副总统后他还担任了美国企业研究所的董事会副主席。

白宫幕僚长安德鲁·卡德曾担任过7年的美国汽车制造商联合会的首席执行官，还做过两年的通用汽车首席说客，其头衔是主管政府事
167 务的副董事长。20世纪70年代刚出道时，他是一个工程师，后来参与到共和党政治中来，其中包括老布什的总统竞选。国家安全顾问史蒂芬·哈德利，毕业于康奈尔大学和耶鲁法学院，曾经是华盛顿的一名企业律师，他所在的Shea & Gardner律师事务所声名显赫，除此之外，他还兼任了洛克希德马丁航空公司的院外活动家。在过去20年里，他数度进出共和党政府，担任过包括2001年到2004年的国家安全事务助理在内的多个职务。

国务卿康多莉扎·赖斯，一位出生于伯明翰中产阶级家庭的黑人女性，在丹佛大学获得国际关系的学士和博士学位，1981年起执教于斯坦福大学，1986年担任外交关系委员会的研究员，为五角大楼参谋长联席会议工作。老布什担任总统期间，她出任国家安全事务特别助理，后来

---

① Peter Schweizer and Rochelle Schweizer, *The Bushes: Portrait of a Dynasty* (New York: Doubleday, 2004); Joe Conason, "Notes on a Native Son: The George W. Bush Success Story," *Harper's Magazine*, February 2000, 39—53.

又回到斯坦福大学，很快成为学校的二号行政官员，并加入了雪佛龙德士古公司和环美航空公司的董事会。她同时还兼任胡佛研究院的研究员和外交关系委员会的成员。1999 年，她离开斯坦福，成为小布什在外交关系方面的私人顾问，并于 2001 年之后成为国家安全顾问。

国务部长麦克唐纳·拉姆斯菲尔德，曾在尼克松和福特政府担任要职，其中包括 1975 到 1977 年间 18 个月的国防部长一职。他曾经担任过 8 年的赛尔公司(G.D.Searle & Co.)首席执行官，3 年的通用设备首席执行官。2001 年加入小布什政府之前，他是 4 家企业的董事会成员：凯洛格、西尔斯罗巴克(Sears Roebuck)、论坛出版集团(Tribune Publishing Co.)和湾流宇航公司(Gulfstream Aerospace)，其中，在第 4 家公司，他通过帮助把公司的喷气机卖给外国政府获得了超过 100 万美元的股票期权。他也是美国企业研究所和兰德公司这两家智库的董事。1998 年，他领导了一个跨党派的国会委员会，该委员会的职能是评估朝鲜和伊朗的弹道导弹威胁，最后它们得出结论说美国正处在巨大的危险之中。

财政部长约翰·斯诺，是切西铁路运输公司的总裁，电路城市商业股份公司、强生公司和弗莱森电信公司的董事。他也是企业圆桌会议的成员。司法部长冈萨雷斯出生在一个低收入的墨西哥移民家庭，高中毕业后加入空军，后获得莱斯大学(Rice University)学士学位，接着又进入哈佛大学法学院。1981 年到 1995 年，他在得克萨斯州最重要的一家企业律师事务所文森·艾尔斯律师事务所(Vinson & Elkins)负责商业、房地产和能源方面的业务。1994 年小布什当选得州州长，冈萨雷斯于次年 168
成为他的州政府律师，接着又被任命为州最高法院法官。2001 年他成为白宫首席律师。

商务部长卡洛斯·古铁雷斯出生于一个在卡斯特罗上台后移民到美国的古巴家庭，他从最低阶的位置做起，最后做到了凯洛格公司的高层主管，1998 年任公司总裁，1999 年任公司首席执行官。他也是高露洁公司的董事。能源部部长塞缪尔·博德曼，康奈尔大学学士、麻省理工学

院化学博士，毕业后曾在麻省理工学院任教6年，1970年成为繁德(Fidelity)创业基金的副总裁。该公司1976年更名为繁德管理咨询公司，此时他已经升任总裁。1986年，他被任命为卡伯特公司总裁，两年后成为该公司首席执行官，这是一家专门进口天然气与生产化工原料的企业。他同时还是韦斯特沃科公司、恒康(Johan Hancock)金融服务公司、美国热电公司(Thermo Electron)和安全资本集团(Security Capital Group)的董事会成员。

内政部部长盖尔·诺顿，在丹佛大学接受本科和法学教育，她早期的职业生涯主要是在法庭上反对政府的环保管制。1992年到1998年，她出任科罗拉多州总检察长，此后她加入了丹佛的一家企业律师事务所，成为NL工业公司(一家主要生产含铅油漆的工业公司)的院外活动家。她的丈夫是一位商业地产开发商。

劳工部长赵小兰是一对富有的台湾移民的女儿。她毕业于曼荷莲女子学院和哈佛商学院，在美洲银行和花旗集团做过管理，后来当过老布什政府的交通部副部长与和平工作队(Peace Corp.)队长。她曾是克劳洛克(Clorox)公司、都乐食品公司(Dole Foods)和西北航空的董事会成员，也是传统基金会研究员及外交关系委员会成员。

交通部长诺曼·明尼塔则是日裔的前民主党国会议员，他继承了其父在圣琼斯的保险公司，在1975年进入国会之前他在圣琼斯当过市长。1995年从国会议员的位置上退下来后，他担任了洛克希德马丁公司的副总裁直到2000年7月，当时克林顿政府曾想邀请他出任商务部长一职。

卫生和公众服务部长迈克·莱维特，在他父亲创办的保险代理公
169 司，莱维特集团担任首席执行官。这个公司在全国有100家分公司，是全美第27大保险代理公司。1993年，在来自保险业的巨额竞选资金的帮助下，他当选为犹他州州长，2003年被任命为环境保护署署长。当环保署长时，他曾估计自己在莱维特集团的股份大概值500万到2500万

美元。在进入政坛之前,他还曾是太平洋公司(Pacificorp.)、犹太电力和照明公司、格雷特·威斯登储蓄和信贷公司(Great Western Thrift and Loan)的董事。

住房和城市发展部长阿方索·杰克逊,在州立大学毕业后又取得了华盛顿大学的法律学位,然后在圣路易斯的公共安全部门和住房部门开始公务员生涯,随后又来到华盛顿特区主持公共和补助住房处。1989年,他成为达拉斯住房局的局长。1996年,他被任命为美国电力公司得克萨斯分公司的总裁,其母公司是一家全国性的联营公司,在很多州都有分公司。

退伍军人事务部长吉姆·尼科尔森,在爱荷华州的一个农场长大,从西点军校毕业后服役8年,做过游骑兵和伞兵,在越南战场上拿过青铜勋章。退伍后他去丹佛大学读法律学位,专攻房地产,毕业后开了一家专门开发住宅小区和高档别墅的房地产公司。进入内阁之前,他是白宫驻梵蒂冈的大使。

农业部长迈克·约翰斯,在衣阿华州的一家牧场长大,在明尼苏达州圣玛丽学院念完大学后又取得了奥马哈的克莱顿大学的法律文凭。毕业之后他很快与其他三个合作伙伴在林肯市创办了一家律师事务所,1989年他当选该市市议员,1991年当选市长,1999年又成为内布拉斯加州州长。

教育部长玛格丽特·斯佩林斯,在为州立学校理事会协会担任立法说客时认识了乔治·布什,后者当时正打算竞选得克萨斯州州长,斯佩林斯被邀请担任他的竞选顾问。她是《不让一个孩子掉队法》的主要起草者。她本人毕业于休斯敦大学研究生院。

正如以上惊鸿一瞥所显示的,小布什政府的官员在性别、种族和族群上的分布与克林顿时期一样宽泛,但他们中有更多的人是企业界或保守人士,这些人共拥有8个首席执行官和28个重要董事的头衔(小布什本人曾担任的3个董事头衔没有被计算在内)。布什内阁的组成显

170 示，自由主义的少数派、妇女和同性恋者自20世纪60年代以来就一直为之奋斗的多样性并不必然转化为一个自由主义的社会观。反而可能出现的是，权力精英片面呼吁多样性，却没有将那些最初激发活动家们为之奋斗的平等社会哲学包含在内，从而了强化自己的权力。权力精英的领袖们可以一方面理直气壮地否定基于性别、种族和族群的批评，同时又任命那些具有相关职业背景和价值观的人上台，这些人有助于加强既有的权力结构及其分配。①

企业共同体与政策网络的成员充斥政府职位的事实为我们描绘了这样一幅图景：行政结构的最高等级，尤其是国务院、国防部和财政部，通过公司执行官或律师在政府中的进进出出而与企业共同体持续地纠合在了一起。尽管同一个人不能既在政府又在公司任职，但是这种关系却存在着足够的连续性，从而可以被描绘成循环连锁（revolving interlocks）中的一种。公司领袖从他们的位子上退下来，在政府部门任职两到三年，然后又回到了企业共同体之中。

这样的实践也使公司执行官暂时从对自己公司的狭隘关注中跳脱出来，让他们能够扮演以前在政策讨论团体中了解到的更加一般性的角色。尽管如此，这并没有让他们有时间或意愿来完全独立于企业共同体之外，或培养出一个包含了其他阶级和群体的利益的视角。因此，在"谁统治"这一权力指数中，毫无疑问权力精英是行政机构的高层职位的主导声音。

最高法院法官的任命

美国最高法院在美国的治理体系中扮演着一个独特的角色。作为

① Richard Zweigenhaft and G. W. Domhoff, *Diversity in the Power Elite*, 2nd ed. (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2006).

重大争议的最终裁决者，它所受到的尊重和敬畏使它蒙上了一层神秘色彩，也因此成为美国权力精英的挡球网(backstop)。[1]尽管最高法院大 171
法官的裁决要遵循成例，但是他们还是拥有很大程度的自由裁量权，这从近些年来屡屡出现的出人意料的推翻原判(reversals of opinion)可以看出来。最戏剧性的一次改判出现在有关非裔美国人权利的议题上。[2]当时，最高法院的两位大法官将一个关于工会组织的关键法案合法化，在本章的结尾我们将详细讨论这个例子。[3]2000年大选中，最高法院的独立权力在所有美国人面前展现了一把：一个口口声声宣称反对司法激进主义、强调州的司法权力的保守法院却将佛罗里达州最高法院推开，取消了对没有统计的选票的重新计票，而这些票数很有可能会导致胜利的天平倾向民主党。尽管宪法学者就最高法院"多数票"背后的法律推理吵得一塌糊涂，民主党和大多数美国人还是接受了这个裁决。

正如最高法院否决佛罗里达州的重新计票行为所显示的那样，最高法院大法官以及对他们所做出的裁决的尊重，是如此有分量，这也是权力精英竭尽全力赢得选举的又一个原因。一项对最高法院大法官的调查显示，几乎所有大法官都与任命他们的总统持有一致的意识形态和政治观立场。[4]这意味着最高法院反映了企业—保守派联盟内部可以接受的观点的范围。大法官大多都来自上层或中上层阶级，且"绝大多

---

① Michael Mann, *The Sources of Social Power: The Rise of Classes and Nation-States, 1760—1914*, vol. 2 (New York: Cambridge University Press, 1993).

② Morris Leopold Ernst, *The Great Reversals: Tales of the Supreme Court* (New York: Weybright & Talley, 1973).

③ Richard Cortner, *The Wagner Act Cases* (Knoxville: University of Tennessee Press, 1964).

④ Robert Carp and Ronald Stidham, *Judicial Process in America*, 4th ed. (Washington, D.C.: CQ Press, 1998); Lawrence Baum, *The Supreme Court*, 6th ed. (Washington, D.C.: CO Press, 1998).

数大法官在就任之前曾担任过公司律师”。[①]他们大多都毕业于精英法学院，有过在基层法院工作或在权威的法学院担任教授的经历，且在某一个政党中十分活跃。他们在就任之前要受到美国律师协会领导人的严格审查和参议院的批准。[②]

最近一届最高法院反映了以上所有这些规则。大法官中有 4 位毕业于哈佛法学院，其中 3 位是共和党提名的，1 位是民主党提名的。有两位大法官毕业于斯坦福法学院，1 位毕业于耶鲁，还有 1 位则是哥伦比亚大学法学院的高材生。首席大法官来自上层阶级，是一位经过吉拉德·福特总统任命的公司律师，他在西北大学拿到法律学位。大多数大法官都有从事公司法务的经验，两位女法官除外，尽管她们在斯坦福和哥伦比亚法学院的毕业生中都属于佼佼者，却发现自己很难在律师事务所找到工作。9 位大法官中有 6 人是百万富翁，包括两位由克林顿任命的。有些人的财富是继承的，有些是依靠婚姻，还有些则是通过在公司担任法律顾问赚来的。

其中两位不是百万富翁的大法官，斯卡里亚和托马斯，也是最保守的两位法官。前者从哈佛法学院毕业后在一家公司律师事务所干了 6 年，然后成了一名法学教授。后者从耶鲁法学院毕业后做了两年的公司律师，又给百万富翁共和党参议员约翰·达福斯做了两年法律助手，在
172 此人的推动下，他得以接替最高法院中的首位黑人大法官、民权律师瑟古德·马歇尔的席位，成为又一名黑人大法官。还有一个非百万富翁，安东尼·M.肯尼迪，是一位公司律师的儿子，毕业于哈佛大学，他自己在成为法官之前也是一名公司律师。

大法官之间最大的分歧来自一些常引起争议的社会议题。女性权

---

① Robert Carp and Ronald Stidham, *Judicial Process in America*, 4th ed. (Washington, D.C.: CO Press, 1998), p. 217.

② Lawrence Baum, *The Supreme Court, 6th* ed. (Washington, D.C.: CO Press, 1998).

利、平权措施、公民自由以及政教分离是最高法院中的极端保守派最常攻击的目标。在与企业共同体有关的议题上则存在着很少分歧。在这些议题上，最高法院的意见可以被看作为了捍卫企业经济体系所能建构出的最好的基本原理。在美国国父们所奠定的1789年美国宪法，以及19世纪将公司正当化为享有与个人类似的基本权利的关键判例中，我们可以找到这些原理坚固的根基。

尽管最高法院捍卫公司利益，但同时它也通过对《人权法案》的延伸解释，保护和扩大了个人自由，从而巩固了隐私权和自由言论权利。它还通过判决确保了出版自由，且坚持各州应该遵守《人权法案》的所有条款，虽然很多州都已将其忽略。简言之，最高法院同时代表企业权利和个人权利。

特殊利益过程

特殊利益过程指某一企业或商业部门使用多种手段来获得补贴、退税、监管裁决和其他政府支持以实现其狭隘的短期利益。这个过程由一些阅历丰富的人来执行：卸任政府官员、在国会或其他政府机构服务过的专家、商会雇员、负责联络政府的企业执行官以及各色律师和公共关系专家。这个过程建立在大量的私人交往的基础上，但它最重要的要素却是院外活动家们必须提供的信息和资金支持。很多情况下，信息来自于院外活动家制造的草根压力，以显示针对某一既定措施的投票将会或不会伤害到某一个具体的政治家。①

企业在游说活动上花的钱比他们捐给政治行动委员会的要多得多，

① Kenneth M. Goldstein, *Interest Groups, Lobbying, and Participation in America* (Cambridge, England, and New York: Cambridge University Press, 1999); Stan Luger, *Corporate Power, American Democracy, and the Automobile Industry* (New York: Cambridge University Press, 2000).

通常是10比1。比如,2000年，烟草行业为了消除法律诉讼和管制的威
173 胁，分别给了职业说客和烟草研究所——一个行业性的公关公司——4400万和1700万美元，而通过政治行动委员会捐给选举的只有840万美元。另一项针对前20大军火承包商的研究显示,它们从1997到2003年总共在游说活动上花了4亿美元,但在竞选中只捐出了4600万美元。①

一些最有影响力的院外活动家在一起成立了几家大公司，这本身就成了一个巨大的产业。这些公司往往由公关公司所有,后者在第五章讨论过的舆论形塑过程中扮演了一个主要角色。两位前参议院多数党领袖,一个是民主党人,另一个是共和党人,是第二大游说公司的领导者,这家公司的客户包括花旗集团、美林证券、布朗和威廉姆森烟草公司。这些公司所操纵的议题在特殊利益过程中极其典型。例如,一家药物制造商,辉瑞公司,花了40万美元阻止国家交通安全委员会提出的一项禁止卡车司机使用抗组胺的提案。美国杂志出版公司花了52万美元反对将杂志邮费提高15个百分点的动议。②

神秘复杂的减税活动是特殊利益过程涉及的最重要领域之一。凭借1993年通过的旨在将企业税降到最低的税法条款的修正案，以及1997年让企业将减税期延长数年的税法修正案，在被调查的250家最大的盈利公司中,有12家在1996到1998年没有上交分文联邦所得税。还有71家公司上缴的所得税率不到官方税率的一半。其中光通用电气一家就省掉了6.9亿美元。③

---

① John de Figueiredo and James S. Snyder, "Why Is There So Little Money in U.S. Politics?" *Journal of Economic Perspectives* (www.opensecrets.org, 2003); Project on Government Oversight, "The Politics of Contracting" (www.pogo.org, 2004).

② Shawn Zeller, "Cassidy Captures the Gold," *National Journal*, 21 October 2000, 3332—3334.

③ David Johnston, "Study Finds That Many Large Corporations Pay No Taxes," *New York Times*, 29 October 2000, C2.

减免大额企业税的趋势在 2001 到 2003 年不断持续，实际企业税率从克林顿政府任期最后一年的 21.7%降低到 2003 年的 17.2%。2003 年的一项调查显示，在所调查的 275 家大企业中，有 46 家没有缴纳联邦所得税，这个数目与上个世纪 90 年代末进行的一项类似调查相比又有了惊人的上升。2004 年 10 月通过的一项新税法又为制造业和能源公司省掉了 1370 亿的税务，通用电气仍然是最大的受益者，后者在 2003 年花去了 1700 万的游说费。同时，其他法律漏洞也使跨国公司可以通过国外的免税天堂成百亿美元地增加利润。[1]

特殊利益也会利用国会来努力牵制监管机构或推翻他们不喜欢的军火购买计划。当联邦通信委员会试图给超过 1000 家学校和社区组织的 FM 电台颁布许可证时，国会在大广播公司的推动下将提案否决，他们设定了新的标准，限制人口稀少地区能够拿到的电台许可证数量。[2] 174
2000 年，当食品和药品管理局试图对烟草进行管制时，国会为了烟草公司的利益拒绝对其授权。食品和药品管理局如今对药品公司的管理如此松懈，以至于其下属 1/3 的科学家不完全相信它对新药品的测试是充分的，2/3 的人表示对其在监督上市药品安全方面缺乏信心。[3]

有些特殊利益的冲突发生在两个商业部门之间，比如广播公司同电影公司、电缆公司之间的利益斗争。有时冲突也发生在同一个行业内部，比如，1999 和 2000 年，一些小型的保险公司将总部搬到百慕大，利

---

① Jill Barshay and Kathryn Wolfe, "Special Interests Strike Gold in Richly Targeted Tax Bill," *CQ Weekly*, 16 October 2004, 2434; Lynnley Browning, "Foreign Tax Havens Costly to U.S., Study Says," *New York Times*, 27 September 2004, C2; Robert S. McIntyre, "Corporate Income Taxes in the Bush Years" (Citizens for Tax Justice, www.cjc.org, 2004).

② Stephen Labaton, "Congress Severely Curtails Plan for Low-Power FM Stations," *New York Times*, 19 December 2000, 1.

③ "Oversight Is Lacking, FDA Scientists Say," *New York Times*, 17 December 2004, A20.

用税收漏洞逃掉高达每年4亿美元的税务。大型保险公司因为无法利用这个机会,于是就支持了一个超党派的立法活动,以结束这种在百慕大设立公司的好处。它们雇了一家说客公司来推动此事。作为回应,小保险公司也雇了几家律师事务所和公关公司来应对。[①]

特殊利益过程经常被用于找出法律漏洞,这些法律作为一个整体可能已经被企业共同体原则上所接受。“我将过去的17年都用来对付《净化空气法》了”,一个主管政治行动委员会捐款的企业说客说道,他接下来又解释了为什么他将钱捐给那些在1990年投票支持加强《净化空气法》的政府官员:

> 一个人最终怎么投票不代表他到底做过什么。有人在这个过程中做了很多事情。有几个人会投票反对《净化空气法》?但是,有些人在这个过程中对我们的担心其实是十分同情的。[②]

企业圆桌会议的“净化空气工作小组”和自由派—劳工联盟的“全国净化空气同盟”在经过13年的僵持之后,终于在1990年通过《净化空气法》,尽管它有长达40页的补充条款、例外和其他漏洞。例如,钢铁业可以有30年的缓冲时间将26台大炼焦炉都改造成符合新标准的要求。法案一通过,说客们就可以围绕环保署展开游说,以求最大限度地放松执法标准。1998年,在经过28年的争吵和拖延之后,环保署才得以

---

① Peter Stone, “A Bermuda Brouhaha for Insurers,” *National Journal*, 14 October 2000, 3262.

② Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Mark Weller, *Dollars and Votes: How Business Campaign Contributions Subvert Democracy* (Philadelphia: Temple University Press, 1998), p. 6.

正式颁布执法标准，针对不到10种有害化学物质的排放做了规定。[①]

尽管大多数针对特殊利益过程的研究不断地重复这个那个企业或商会在取得减税优惠和减少政府管制上的成功，或讨论企业共同体各 175
对立部门之间的斗争，但是事实上，企业共同体的利益也经常被自由派和劳工所挫败。例如，1971年，环保主义者成功地使国会取消了对建造一款超音速飞机的纳税人补贴。1977年，尽管遭到了煤炭业的反对，一个相对强硬的反露天开采法还是被采纳了。20世纪70年代，以改善汽车安全标准为目的的法律也在汽车业的反对下通过，同样，水的清洁标准也在造纸业和化工业的反对下通过。[②]

自由派—劳工联盟也曾经在国会中成功通过了一些自己的提案。例如，1993年的《家庭和医疗休假法案》(Family and Medical Leave Act)规定规模在50人或以上的公司雇员，不论男女均可享受12周的无薪假期，以进行儿童看护或家庭医疗。这个法案在1986年刚提出来时遭到了企业集团的反对，老布什总统两度将其否决。如果将政府雇员也包括在内的话，这一法案覆盖了全美55%的劳工。假期无薪的事实限制了有条件利用这一法案的工人的数目，另外保守派还可以将小公司排除在法案适用范围之外，并将假期长度减少到8到12周。但是，在假期内仍然可以享受医疗福利。从1994到1995年的18个月中，有17%的工人享受了这一法案带来的好处。[③]

① Dan Clawson, Alan Neustadtl, and Mark Weller, *Dollars and Votes: How Business Campaign Contributions Subvert Democracy* (Philadelphia: Temple University Press, 1998), p. 7.

② Mark Green, ed., *The Monopoly Makers* (New York: Grossman, 1973); David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (New York: Basic Books, 1989); Stan Luger, *Corporate Power, American Democracy, and the Automobile Industry* (New York: Cambridge University Press, 2000).

③ Ilana DeBare, "A Time for Caring," *San Francisco Chronicle*, 3 August 1998, B1—B3.

特殊利益过程是华盛顿政府活动中可见性最高、受到研究也最多的一个领域。它还是政府官员对立法最关注的一个部分。关于美国政治的这一面向，各派理论家对于它的运作有共同的看法。特殊利益过程对企业共同体很重要，但对于了解美国的企业权力的全貌来说，它还不是最核心的。

政策制定过程

如第四章所描述的那样，围绕与整个企业共同体利益攸关的议题制定一般性政策，是政策网络所从事工作的高潮。但是，温和保守派和极端保守派之间的分歧有时也会导致政府的行政分支和立法分支内部出现大的冲突。这在 20 世纪 70 年代中叶之前经常发生，尽管里根政府时期温和保守派在某些议题上成功地阻止极端保守派走得太远。除此
176 之外，在政策过程的这个环节中，权力精英还需要应对自由派—劳工联盟提出的替代性立法提案。

政策研制网络中提出来的观点通过多种途径到达政府。最常见的方式是，政府官员及其手下会阅读他们的报告、新闻稿和访问，即使不阅读原文，也会阅读《华盛顿邮报》、《纽约时报》和《华尔街杂志》的评论家或专栏作家所做的摘要。政策组织的成员还经常在负责起草立法文件或拟定预算的国会各委员会和各个小组委员会作证。比如，在某个预算年度中，经济发展委员会的 206 名理事中有 134 人至少在国会作证一次，涉及的议题从油价、减税到减少繁杂的官方手续。这些证词并不都直接与经济发展委员会本身的项目有关，但却一定关系到与企业共同体息息相关的议题。在很多时候，证词是由经济发展委员会的工作人员为其理事撰写的；其中有 3 个工作人员自己也曾代表经济发展委员会作过证。

政策组织成员在立法委员会中的频繁露面让人印象深刻，但它们与政策最重要的联系还要更加直接和正式。首先，政策研制网络的成员很多都担任政府行政分支中某一具体部门的义务顾问委员会的成员。在最近就此展开的一项深入研究中发现，在 12 个智库和政策研制团体中有 83%、前 100 大企业中有 72%的人在联邦各顾问委员会中任职，远远超过了数据库中基金会、大学和慈善机构的数目。比如，国防部的国防政策贸易顾问委员会成员大多数来自国防工业，而国务院的国家安全电信顾问委员会成员则来自电力、信息和电子企业。有些顾问委员会全部由各公司的首席执行官组成。每一个对企业共同体有潜在利用价值的政府部门都设有此类委员会。[①]（了解顾问委员会的更多信息，请登陆 www.whorulesamerica.net。）

其次，他们在总统委员会和国会委员会中地位显赫，自二战以来这些委员会成员就定期得到任命，以便就从高速公路建设、社会保障到部署新的导弹防御体系等涉及范围广泛的议题提出建议。第三，企业领袖作为与政府关系最密切的政策组织“企业圆桌会议”的成员，还与候任或现任政府官员有着私人交往。第四，在对外政策危机时，他们还担任总统的非正式顾问。最后，正如本章前面所说的那样，他们经常担任政 177
府官职，而这种机会之多是其他组织无法望其项背的。这样，他们往往就处在了批准他们以前在政策研制网络中的同事或手下提出的政策提议的位置。

在共和党于 2000 年赢得立法、行政和司法全部三大分支的控制权之前，温和保守派的立场是决定政策斗争结局的关键。如果他们不愿意看到什么改变，就与其在权力精英中的对手、极端保守派站在一边，而与自由派—劳工联盟提出的计划作对。在 20 世纪中，只有少数几个例

① Gwen Moore, J. Allen Whitt, et al., “Elite Interlocks in Three U.S. Sectors: Nonprofit, Corporate, and Government,” *Social Science Quarterly* 83 (2002): 726—744.

外的时刻，保守派投票阵营没有联合起来反对自由派—劳工联盟提出的阶级取向的立法提案，不管是通过多数票、操纵核心的国会委员会还是在参议院中冗长发言的形式。①

如果温和保守派赞成极端保守派所反对的政策变化，他们就寻求自由派—劳工联盟的在任官员对温和智库或政策讨论团体的某一项目的支持，或修改自由派提出的某个方案。当社会动荡时，他们最有可能采取这样的措施，比如在 20 世纪 60 年代末，当时他们要同时面对反战运动、大规模的城市骚乱和经济过热的挑战。

有时，整体的政策斗争会牺牲一两个具体产业以维护企业共同体的整体利益。20 世纪 50 和 60 年代纺织业和化工业试图反对削减关税和扩大世界贸易时就曾出现这样的情况。当时，经济发展委员会的领袖们同纺织业、化工业的代言人达成了妥协，于是国会中的反对声音立即消失了。②1987 年，当美国商务部和独立商人全国联合会反对美国电子业协会、化工制造商协会和有组织劳工呼吁建立一个监督和提醒工人在工作场所防护刺激性物质的联邦计划时，同样的事情发生了。法案在参议院被一个共和党议员的冗长发言阻击，因为企业共同体担心这样
178 一个计划可能会为进一步的管制要求提供口实。③

所有这些都不意味着国会中的各股势力就宏观议题而言能够比涉及到具体利益的议题更快和更轻松地达成联盟。相反，每一次联盟都是由政府官员借助企业说客和草根民意小心翼翼建立起来的。政治领袖

① 在 1917 年之前，必须有 2/3 的票数才能结束一次冗长发言。从 1974 年开始，只要有 3/5 的票数就可以了。因为共和党和民主党都比过去越来越频繁地使用冗长发言，因此实际上现在必须有参议院的 60 票才能通过高度自由主义或保守主义的法案。

② G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 8.

③ David C. Jacobs, *Business Lobbies and the Power Structure in America: Evidence and Arguments* (Westport, Conn.: Quorum Books, 1999).

在此过程中做出了他们最主要的工作。他们是与其他政治家就投票行为进行交易的专家，他们对每一个同僚在投票支持或反对某一受到高度关注的提案时所担负的风险了如指掌。他们知道什么时候是进行一次投票的最好时机，而这常常是在一个长达数周或数月的平衡之后、最终结果悬而未决之时。有时他们会耐心等待国会改选之后的“跛鸭会期”(lame-duck session)，或者将可能引起争议的提案悄悄塞进综合性法案之中，这样选民就看不出其中的端倪。最后，他们与选民和媒体的即时互动给了他们创造一套修辞和象征话语的经验和灵敏度，这些修辞和象征话语将新的法案修饰得可以为许多人欣然接受。

然而，这一常规画面的重要部分在2000年，亦即在共和党控制了国会和最高法院的背景下，小布什总统上台以来发生了很大改变。从一开始，小布什政府就无视温和保守派的建议，将他们之间经过耐心协商缔结的有关枪支控制和全球变暖的国际协定放在一边。这种民族主义和极端保守主义的立场在2001年9月11日纽约和华盛顿遭到恐怖袭击之后更加变本加厉，使得小布什政府从对外交事务的相对漠视转向强烈的民族主义。[①]几乎所有的外交政策专家，不管是温和派、温和保守派还是极端保守派，都支持对阿富汗和基地组织的报复性袭击，但是2003年3月入侵伊拉克的行动则遭到了温和保守派的反对，联合国及美国的传统西欧盟友也都不支持它。温和保守派掌权的国务院所制定的占领计划被弃置不用，取而代之的是五角大楼的更加乐天和经验不足的极端保守派制定的计划。温和保守派领袖们在外交关系委员会中就大多数此类决策进行公开辩论，并反映在《纽约时报》和《华盛顿邮报》的版面上。小布什政府也不觉得存在对自由派—劳工联盟在就业和福利议题上做出任何让步的必要，尽管这样的让步在战后曾多次以维

① John Higley, “Force to the Fore: The Bush Elite and America's Post-9/11 Democracy,” *Australasian Journal of American Studies* 22 (2003): 25—40.

179 护国家统一的名义出现。除了参议院中要达到结束一个冗长发言所必需的60票这一项之外，极端保守派和他们的基督教右翼盟友几乎控制了华盛顿的政治议程。

政策过程与社会保障的起源

我们可以引用好几项详尽的研究来展示政策过程是如何运作的。它们在本质上必然是历史性的，以至于所有的关键信息都被收集到了，包括最后几张选票是如何拿到的幕后故事。这些研究收集了20世纪最重要的权力精英的提案，从农业补贴的制定到几个核心管制机构的起源。它们还包括了1946到1976年间，保守派投票联盟在挫败自由派—劳工联盟的革新性经济提案上获得的成功。①

但是，对本书来说，最好的一项历史研究关注的是《社会保障法案》(Social Security Act)的起源，因为近些年来出现了太多围绕它的政治斗争。尽管社会保障体系可能称得上联邦政府创建的最受欢迎的规划之一，而且使此前老龄人口中的高贫穷率降低很多，但它还是遭到了华尔街金融家、保守派智库和许多共和党人的强烈批评，这也使得它的前途成为一个引起持续关注的议题。这场漫长争论的调子造成了这样一种印象，似乎社会保障体系是自由派—劳工联盟的产物，或者是学者专家的发明创造，而企业共同体在一开始是反对它的。事实恰恰完全相反。

① G. William *Domhoff, The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 7; G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1996), chapter 3; James Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900—1918* (Boston: Beacon Press, 1968); Michael E. Parrish, *Securities Regulation and the New Deal* (New Haven: Yale University Press, 1970).

社会保障计划在 20 世纪 30 年代酝酿之时，自由派—劳工联盟还没有出现，独立的学者专家也与它无关。法案也不是由当选官员起草的，尽管南方民主党人在其通过之前对法案的实施做了重要的修订。

相反，1935 年的《社会保障法案》是 20 世纪 20 和 30 年代为洛克菲勒家族工作的执行官和专家的产物。洛克菲勒家族拥有或控制了那个时代最大的 3 家企业，包括现在的埃克森美孚公司和雪佛龙德士古公司，还有1 家最大的银行以及一些小一点的公司，这个家族的财富是排在第 2 名的家族的 2.5 倍。1934 年，3 家洛克菲勒基金会捐的钱占了当年前 20 大基金会捐款的 58%。这个企业和基金会的混合体还资助了几家研究劳资关系和社会福利的智库。① 180

社会保障的核心构想由产业关系咨询公司（Industrial Relations Counselors, Inc.）的雇员提出。这是一家由约翰·洛克菲勒爵士在 1921 年建立的机构，其目的在于探索对付劳工骚乱和阻止工会化的办法。这一机构通常为家族的石油公司（如今已经不再受家族控制）提供服务。家族基金会给予它一定的资助，但是其主要的资金还是来自洛克菲勒家族的个人银行账户。机构的工作人员由几家大学劳资关系研究所的专家协助工作，这些研究所都是由洛克菲勒家族在同一时期内建立的。该机构提出的构想接着在商业领袖和学者专家组成的委员会中得到讨论，这些委员会是社会科学研究理事会组织的，后者是一个几乎完全由洛克菲勒基金会资助的政策讨论团体。通过两次由政府官员和社会福利领域的领袖参加的会议，这一构想得到了广泛注意。

就描述这一政策过程而言，我们需要关注两个核心的计划，养老保险和失业保险。企业领袖认为这两个计划都是控制劳动力市场和使其更加有效率的手段。养老保险使年老的雇员退下来，将位子让给更年轻

---

① G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1996), chapter 5.

也更有效率的人。失业保险避免失业者变得穷困潦倒或失去希望，从而避免他们变成潜在的破坏性力量。普林斯顿大学经济系的一位劳资关系学者的话最好地解释了养老保险计划背后的哲学：

> 美国的大企业之所以愿意给社会保险计划买单，虽然有关于雇主责任的传统观念的影响在里面，但更主要的是为了保证一个持续高效和高度积极的劳动力储备，从而为公司年复一年的运作服务。附带充足养老金的退休计划对于防止员工的老龄化和士气下跌是必要的。这样的计划变成了对当前生产的一个考验。[1]

洛克菲勒集团坚持认为，政府的养老保险应该建立在三项原则的
181 基础上，这些原则是其在数年的私人养老计划实践的基础上总结出来的。第一，获益标准应该与工资水平挂钩，从而保持和加强劳动力市场上建立起来的价值观。第二，与很多国家的情况不同，政府不应该从总体税收中支付，而是建立一个单项的养老保险税，从而有助于限制获益水平。第三，雇主和雇员都要为该体系买单，从而降低企业纳税额。

对富兰克林·罗斯福总统来说，这些原则他都是十分熟悉的，作为一个在纽约州出生且在 1929 到 1932 年出任过纽约州州长的人，他对洛克菲勒的慈善事业和智库都十分熟悉。1934 年 3 月，他与通用电气的总裁就这些原则进行了深入讨论，后者与洛克菲勒集团有密切的工作关系。[2]1934 年 6 月，总统宣布他将任命一个经济安全委员会来起草社会保障体系的立法。该委员会包括了内阁的几位核心成员，有权雇用人员从事关于立法的必要研究和起草工作。经济安全委员会还有一个顾问委员会协助，后者由当时最重要的商业、劳工和社会福利领袖组成。

---

① James Douglas Brown, *An American Philosophy of Social Security: Evolution and Issues* (Princeton: Princeton University Press, 1972), pp. 90—91.

② David Loth, *Swope of GE* (New York: Simon & Schuster, 1958), pp. 234ff.

项目执行主任,一位来自威斯康星大学的劳动经济学家,雇用了洛克菲勒的专家来起草养老和失业保险计划。尽管他们如今是政府任命的工作人员,但是却仍然留在纽约,且由产业关系咨询公司支付工资,这意味着,洛克菲勒集团事实上资助了政府。

内阁通过的养老计划几乎与洛克菲勒的人最初起草时没什么变动。但是,它没有覆盖农业工人,尽管最初的起草者建议将他们包括在内。之所以后来没有包括,是因为考虑到南方的种植园资本家可能会反对。①尽管这个计划是保守的和无争议的,但是部分内阁成员和罗斯福本人都认为应该在失业法案通过之后再把它抛出来。洛克菲勒专家将这种可能性透露给媒体,结果顾问委员会的企业领袖坚持让总统将养老金计划放在口袋里。②

失业保险被证明是一件对委员会及其成员来说更具争议的主题。一方面,是因为威斯康星大学的专家与洛克菲勒集团的想法相反,认为各个州应该自行决定其失业计划,而由联邦政府提供财政支持。这一倾向是与他们一贯的避免联邦计划的立场相符的。在这个案例中,也有好 182
些事情表明,这些专家其实已经预期到了南方民主党人可能会反对任何削弱其低工资成本的农业经济的联邦计划。从下面这一事实中,我们可以无比清楚地看到,经济安全委员会通过的州政府管理计划甚至不包括任何联邦最低标准,而这恰恰是威斯康星的专家所极力倡导的。税收和获益标准完全由各州自行决定。两位最重要的洛克菲勒专家之一,在 1935 年初与弗吉尼亚大学一位教授的通信中写道:

南方的众议员和参议员几乎无一例外地对任何一项社会性质

① Lee J. Alston and Joseph P. Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State* (New York: Cambridge University Press, 1999).

② James D. Brown, *An American Philosophy of Social Security: Evolution and Issues* (Princeton: Princeton University Press, 1972).

> 的立法表示严重怀疑，因为担心其可能会进一步强化华盛顿的权力。这种感觉背后隐藏着如下担心，即冷酷的华盛顿政府可能会要求南方各州给黑人提供超出了当地所能接受的范围的好处。[①]

1935年5月，正当国会审议提案的时候，最高法院的一项判决几乎否定了新法案的合理性并对其合宪性提出了怀疑。针对政府的铁路工人退休计划，法院判决，根据宪法规定，养老金和失业补助不是立法的“适当目标”。养老金对提高工人效率和士气起的所谓积极作用也不是立法的“适当目标”。先前的社会保障法案因此需要重写。新的法案改为强调这个立法有助于国家的整体福利，而这一点是为宪法支持的。换句话说，社会福利所代表的意识形态必须突出需求，而不是效率。这一合法性上的变化导致人们忽视了该计划本来以劳动力市场为出发点的起源，从而造成了这样一种错误的观念，即社会工作者、自由主义者和工会共同制定了《社会保障法案》。[②]

法案最终提交国会的时候，南方民主党人对许多涉及到养老金的内容表示反对。他们对其进行了修改，以便各州的社会保障局可以自行雇用人员、制定自己的养老金标准和决定。[③]他们对失业提案没做什么修改就通过了，因为后者已经赋予各州很大的权利且允许它们自行决定获益水平。劳工领袖在这个提案上自然有所表态，他们反对工人需要
183 自己支付一部分失业保险金的规定。法案按照他们的意见作了修改，但这对劳工来说却是一个短视的胜利，因为它使得失业保险不那么慷慨，

① G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1996), p. 160.

② William Graebner, *A History of Retirement* (New Haven: Yale University Press, 1980).

③ Jill S. Quadagno, *The Transformation of Old Age Security: Class and Politics in the American Welfare State* (Chicago: University of Chicago Press, 1988).

也更难得到养老保险那样的合法性，后者规定工人和雇主都得交钱。

美国商务部和全国制造商协会对这一计划表示反对，这显示了洛克菲勒集团的温和保守派与强硬的极端保守主义者之间的分歧。在某种层面上讲，他们的反对出人意料，因为在 1934 年末与 1935 年初，这两个组织的领导者已经分别表示了对计划的勉强同意。然而，到了1935年 5 月，这两个组织已经由于其他立法行动——尤其是下一节将要讨论的劳工法案——而与罗斯福及其新政完全处于对立面上。因此，他们对本提案的反对首先是政治性的，而不是实质性的。真实的矛盾发生在北方企业家利益和南方种植园资本家之间，双方的分歧达成妥协之后，法案很快就通过了。

新法案通过后，洛克菲勒集团在其实施过程中也扮演了一个很重要的角色。在洛克菲勒基金会提供的巨额资金支持下，社会科学研究理事会创立了一个社会保障委员会，同时扩张了其公共管理委员会，这两个委员会都帮助社会保障局的各个部门解决管理问题和提供人员支持。[①]除此之外，洛克菲勒的那位普林斯顿大学教授还成为顾问委员会的主席，这个委员会在 1939 年推动了很多变革。[②]社会保障体系后来又将覆盖范围扩大到农业工人，且对低收入的退休人员也更为慷慨了些，还增加了根据基本生活保障进行调整的常设内容。

尽管社会保障体系有着保守派起源，在过去也取得了巨大成功，但在 20 世纪 90 年代，它还是不断遭到极端保守派专家的攻击，这些专家来自凯托研究所和传统基金会，他们试图使其私有化。他们预测经济增长率将不断走低，因此社会保障体系在 30 到 40 年内就不再有偿付能力了。他们通过媒体进行的宣传使得很多年轻人相信，等到他们退休的

① Donald Fisher, *Fundamental Development of the Social Sciences* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1993).

② Jeff Manza, "Policy Experts and Political Change during the New Deal," Ph.D. Dissertation, University of California, Berkeley, 1995.

时候，社会保障体系可能已经无力维持了。极端保守派宣称社会保障对人们来说是一个糟糕的投资，因为其回报率不够高。他们因此建议人们将部分的工资税转入私人退休账户，这些钱将由私人经纪人投资于股
184 票市场，他们相信后者的回报率将远远高于社会保障局购买的政府债券。这些额外收益将用于支付退休金的不足。他们认为这种改变将在未来使政府退休金的减少成为可能，因为减少的部分将被人们获得的高投资回报率抵消。

捍卫社会保障体系的重担落到了自由派—劳工联盟的身上，另外还有一个强大有力的院外活动集团，美国退休人员联合会（AARP）加入其中。捍卫者注意到，社会保险不是一种个人化的投资策略，而是一个集体主义的概念，旨在保障人老了以后能够过一种有尊严的生活。他们宣称未来的任何赤字都可以通过各种微小调整的组合来避免。他们还提到了 20 世纪 70 年代股票市场的长期萎靡，以此来说明股票市场并不总是会像 90 年代那样欣欣向荣，也就是说很多人可能不会像他们想的那样在数年之后得到那么多钱。

当前社会保障体系的捍卫者坚持说，私有化不论在现在还是将来都不会带来什么好处，因为私有化的成本太大。实际上，如果政府将工资税转移到私人投资账户，那么它就不得不借钱来养活退休人员了。对捍卫者来说，未来没有足够的钱来支付的观点意味着政府可以拖欠社会保障局发行的政府债券，但同样的事放在私人所有者和外国政府身上则是不可想象的。事实上，他们说，极端保守派并不想支付为了保持政府债券的信誉所需的税收。在他们看来，这就相当于拿 1982 到 2004 年征收的全部税款来填补因小布什政府大幅度削减所得税和遗产税而引发的亏空。这将是财富由中产阶级向富人的巨额转移。

从根本上讲，围绕社会保障体系未来走向的争论与经济没多大关系。这场争论很大程度上是出于控制政府的保守派—企业联盟中的部

分人对联邦政府的强烈畏惧。20世纪30年代,企业共同体中的温和保守派创建了这个计划,随即得到自由派—劳工联盟的支持,然而,讽刺的是,如今它却反过来遭到了企业领袖们的攻击。

罕见的例外:劳工政策

20世纪,企业共同体在对其最为重要的议题,亦即劳工政策上曾两次遭受重大挫折。第一次发生在大萧条的动荡时期,面对意志坚定的工 185
会组织者时。第二次则发生在60年代末的社会动荡和新环保运动风起云涌之时。对于理解美国的企业支配的完整图景来说,这两次挫折的后果都十分具有启发意义:企业共同体在立法斗争上打了败仗,但是它后来却将立法产生的机构逐渐边缘化,直到它们被削弱到已经没什么实权的地步。

劳动关系和组织工会

1935年的《全国劳动关系法》规定工人有组织工会的权利,同时政府可以就任何企图非法干预此项权利的行为(即所谓的"不正当劳动行为")进行制裁。当时,它看上去像是有史以来通过的最具有自由主义意味的立法,似乎注定将在美国产生一场强有力的工会运动。但是这种情况却没有发生,现在美国只有7.9%的私有部门工人加入了工会,这个法案也因此好像早就走进了历史,那么现在来讨论它有什么必要呢?对于本书的主旨而言,这里有两个值得讨论的理由。第一,法案通过这一事实经常被拿来当作反对阶级支配理论的例证。因此,对于和我们竞争的各种理论来说,它成了一个决定性的检验。第二,法案在最初通过时就已具备的局限性,以及后来逐步被废除的过程,是值得讨论的,因为这可以解释为什么自由派—劳工联盟如此脆弱,为什么美国的收入分配

比其他任何一个发达的资产阶级民主国家都要不平等。

在这样一个迂回曲折的传奇中，首先让我们感到惊奇的是，原来这一立法所要求的所有前例早在20世纪初期就已经被温和保守派创造或接受了。1900年，他们建立了一个政策讨论组织，以与当时的一些工会领袖商讨看能否减少美国劳工的暴力行为。这个组织还聘请了很多专家，在他们的帮助下，逐渐发展出"集体谈判"的想法，意即劳资双方代表之间的自愿商谈，试图就工资、工时和工作条件等达成一致。尽管这个想法听上去很简单，但其实是一个十分复杂的权力关系，体现了劳资双方的强弱。它的局限性体现在，企业领袖拥有力量来扭曲很多工人此前提出的进行大规模改变的要求，包括在生产过程中的声音。它的存在则显示了，工人通过罢工、停工获得了迫使企业领袖与他们集体对话的权利，而这在此前一直为企业领袖所拒绝。[①]

但是，企业领袖愿意支持的工会是有限制性的，它仅仅关注技术工
186 人或工匠，而没有将大规模生产中的非技术工人包括进来。而且，他们只同意与各个技术工人工会分开达成协议，还坚持集体谈判必须是自愿的。政府官员或专门委员会有时可以应邀进行调节，但是他们不可以占支配地位。在第一次世界大战期间，这样的安排首次得以认真尝试，当时严格管制经济的必要性也要求政府进行暂时的制裁，而且这个安排本身运作得也很好。

20世纪20年代，伴随着经济的发展，企业的力量越来越强大，而工会则节节败退，就连在建筑业、煤矿和服装业中硕果仅存的小型工会运动似乎也在走向没落。但是1929年大萧条的突然到来以及随后3年中的不断加剧却改变了这一切。1933年初，当参议院出人意料地通过了一

① G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 4; James Weinstein, *The Corporate Ideal in the Liberal State, 1900—1918* (Boston: Beacon Press, 1968); Bruno Ramirez, *When Workers Fight* (Westport, Conn.: Greenwood, 1978).

项将标准工作周改为 30 个小时的法案时，气急败坏的企业领袖们决定：他们必须另起炉灶，成立一个新的政府管理机构，也就是国家复兴署（National Recovery Administration）。他们相信这个机构将帮助他们将商业领袖联合起来，设定最低工资、最低价格和最高产量来恢复经济。他们认为，削减工资和生产过度导致了激烈竞争和利润下降，因此如果消除了这些行为就会使工人增加就业，从而带动消费能力的增强。①

作为这项计划的一个貌似不起眼的部分，有一项条款声称：工人有组织工会进行集体谈判的权利。劳工领袖坚持将这一条款加上去，因为这项计划将给企业领袖带来前所未有的权力来改变市场关系的本质，既然劳工领袖们支持了这项计划，他们也得索取回报。尽管遭到了很多企业老板尤其是全国制造商协会的反对，但是劳工运动已经具备了打破了一个早已处在挣扎之中的经济体系的能量。它同样也得到很多北方民主党人的支持，这些民主党人在 1930 和 1932 年进入国会，替代了参议院中的 21 位和众议院中的 143 位共和党人，这让民主党在参议院中获得了 60 对 35 以及众议院中 310 对 117 的多数优势。而且，众议院中还有 5 个农工党代表站在他们一边。

在这样的背景下，企业共同体中的温和保守派知道自己已经无力阻挡它的通过，因此决定接受这个修正案。他们将这看作是对虚弱的工会领袖的一个友好姿态，后者有些还是前共和党人。他们同时认为，规定集体谈判的第 7a 条，将会巩固工会对法案的支持，又不会带来什么实质性的问题，因为在它的背后没有执行的力量。他们还认为自己可以 187
通过"雇员代表计划"，也就是让雇员自己从内部选出一个顾问团体来同资方就他们所关心的工作条件进行谈判。1916 至 1917 年，在面对工人发起的可能导致死亡威胁和财产破坏的暴力反抗时，洛克菲勒集团和他们的合作伙伴首先采取了这种对工会进行替代的措施，自此之后，

① G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1996), chapter 4.

这个方法一直十分有效。随着《国家工业复兴法》的通过,上百个以前没有感到有采取该计划之必要的公司很快就实施了这一举措。但是让人难以预料的是,第 7a 条的规定反过来也给本不可能被包容的工会动员提供了口实。

国家复兴署是一个彻头彻尾的失败,它没有带来经济的复苏,在不到两年的时间内就很快被抛弃,但是第 7a 条对工人和工会组织者却产生了惊人的作用。他们将此理解为美国总统希望他们参加工会,在数月之内,全国有上百个地方发生了罢工和示威,工人要求获得加入他们自主选择的工会的权利。在这场骚乱的中心,来自通用电气和新泽西标准石油(其主体即如今的美孚石油)的企业领袖十分震惊,建议重新设立一个类似战时调解委员会的机构,从此他们真正的麻烦就开始了。他们希望新的全国劳动关系委员会能够结束骚乱,但是该委员会的存在这一简单事实,却被当作是对第 7a 条的履行,产生了更多企业共同体所无法控制的劳工斗争和新的政治危机。①

新的劳动关系委员会包括 3 名企业领袖、3 名工会领袖和 1 位纽约州参议员罗伯特·瓦格纳,正是此人后来起草了让企业领袖们强烈反对的法案。讽刺的是,也正是企业领袖们当时建议瓦格纳出任委员会的领导者,因为他支持温和保守派智库的政策建立,同时也受到劳工领袖的信任。②委员会订立了一系列的规则,以使劳资双方进入集体谈判,包括规定,如果一个工厂大多数的工人投票希望让工会代表自己,那么工会必须进行重组。委员会成员接下来与争议双方会面,以从中斡旋,但是他们仍然没有什么强制力。

---

① G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), chapter 4; Rhonda F. Levine, *Class Struggle and the New Deal* (Lawrence: University of Kansas Press, 1988).

② J. Joseph Huthmacher, *Senator Robert F. Wagner and the Rise of Urban Liberalism* (New York: Atheneum, 1968).

委员会在最初的几个月里取得了一些成功，部分是因为它当时主要处理一些小公司的事情，而这些小公司没有集体反抗的力量。煤矿和成衣业工人获益尤其多。然而，随着经济的改善，大公司，特别是大众生产行业，开始否认委员会的权威。与此同时，委员会中的工会领袖又坚 188
持在每一个公司中不能有一个以上的工会来代表工人，而这一点是他们过去没有要求过的。企业温和派拒绝了这一步骤。他们不想冒这样的风险：大多数美国工人都被组织进工会，最终对工作场所内外的企业权力提出挑战。

对企业共同体中的那些老谋深算的保守派而言，集体谈判的观念是可以接受的，如果前者是自愿的且主要包括一些分散的手工业工会，且为他们的“雇员代表计划”留下一席之地，这意味着在实践中，这些公司可以分化工人并获胜。但是即使在经济危机之中，只要集体谈判被法律认可，且有技术和产业工人组织工会的可能性，他们也会继续强烈反对。①当参议员瓦格纳以及几位自由派民主党人提议大多数原则应该通过立法加以肯定，对那些拒绝遵守政府规则的人应进行罚款时，委员会中的企业领袖起而表示反对。除此之外，很多企业开始解雇工会组织者，雇用私家侦探来破坏罢工，贮存武器弹药，以及，在某些案例中，同右翼的私人保安团体签订合同。②

同时，瓦格纳的手下和委员会聘请的律师（其中一些人在做公司律师之前就已成为自由主义者）引入了一套新的立法，试图将他们从经验中得出来的实践具体化和强化。新的委员会将没有商业和劳工代表，取而代之的是 3 名由总统亲自任命的专家、律师和劳资关系专家。委员会的任务不再是中介，而是像一个小型最高法院那样处理劳资争议。它将拥有权力来裁决企业是否使用了非法手段妨碍工会，例如解雇和攻击

---

① Kim McQuaid, *Big Business and Presidential Power: From FDR to Reagan* (New York: Morrow, 1982).

② Leo Huberman, *The Labor Spy Racket* (New York: Modern Age Books, 1937).

罢工工人。委员会还将有征收罚款和通过法院强制执行其命令的权力。

这些意料之外的转折事件让企业共同体大为恐慌，他们发起了一场声势浩大的院外游说活动来反对全国劳动关系委员会。这一游说活动由洛克菲勒集团协调，正是同一个集团曾经推动了《社会保障法》，不过这一次它却与商务部和全国制造商协会站在同一边。曾经参加过《社会保障法》制定的雇员们没有介入此次游说活动，但是后来受雇于"产
189 业关系咨询公司"的那位标准石油的前总裁助理却协调了这两项活动。游说提案包括由当时最有名的公司律师签名的一份法律简报，声称这一法案违宪。让企业共同体感到十分尴尬的是，这一游说斗争的细节以及一些针对工会组织者的暴力计划，却在法案通过之后很快被披露出来。参议院公民自由委员会将企业协调委员会的文件列入其反工会活动的调查之中。[①]

尽管归功于罗斯福的威望，当时国会中民主党占了大多数，而且工会在 1936 年大选之后经历了又一个高峰，但是这些事实却不能完全解释法案于 1935 年夏天在参众两院都高票通过。之所以不足以解释，是因为南方民主党人控制了国会的权力杠杆。罗斯福总统也不愿意与南方作对，因为后者是他的长期盟友和私人朋友，这些人在他 1932 年赢得大选之前就已经是他主要的支持者。除此之外，要通过未来他在复兴经济的任何时候所需要的法案，他们的合作都是必需的。南方民主党人及其温和民主党盟友很有可能与国会中剩下的少数共和党议员联手削弱或阻止法案通过。

然而，南方民主党人还是站在了自由派民主党人的一边。这一在劳工议题上不寻常的妥协之所以可能，是因为一个简单的补充条款，那就是将农业工人、季节工人和家务工人排除在法案的保护之外——在《社会保障法》的例子中也曾遇到过的讨价还价。将农业工人排除在外也有

① Jerrold Auerbach, *Labor and Liberty: The LaFollette Committee and the New Deal* (Indianapolis: Bobbs Merrill, 1966).

助于获得中西部和大平原各农业州的激进共和党人的支持，而将北方工业工人的雇主给孤立起来。一位20世纪30年代的观察家敏锐地写道：

> 我们大多数的社会立法的通过，实际上都是有组织劳工和农业团体之间政治"交易"的产物。这一交易的基础通常是：我们，农业的代表，将不会反对这个法案，只要你，有组织劳工的代表，同意将农业雇佣者排除在外。①

这一妥协在当时得到了完全的理解。当社会党的领袖写信给参议员瓦格纳，询问为什么农业工人被排除在法案之外时，后者回信说，他"对此十分抱歉"，但是他们之所以没有被包括在内是因为他认为"通过一个只保护工业工人的法案，也比什么都不通过要好，而将农业工人包括在内势必在很大程度上降低法案通过的可能性，而这是我们不希望看到的"。② 190

我们可以从法案通过之后的事件中找到证据进一步地支持上述分析。由于1937年发生在北方的破坏性静坐罢工，同时也出于在南方某些地区创建一个种族整合的工业工会的企图，南方民主党人很快转而反对法案，在此后一直到二战的时间里，他们动用一切手段来削弱它。当共和党从1946年取得了国会的主导权时，南方人与他们联手通过了保守的修正案，对工会运动产生了严重后果。当自由派—劳工联盟在1948年重新夺回国会，并且将一位民主党的总统送上台时，有人提议应该将那些保守修正案废除掉，因为大选的胜利得益于自由派—劳工联

① Carey McWilliams, *Ill Fares the Land: Migrants and Migratory Labor in the United States* (Boston: Little, Brown, 1942), p. 356.

② G. William Domhoff, *The Power Elite and the State: How Policy Is Made in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter, 1990), p. 98.

盟。但是南方民主党人却不同意。[1]

随后在保守投票阵营的打压下，工会于 1959，1961 和 1967 年又丢掉了更多的阵地。接着，在 1978 年，当他们试图通过改善关于工会组织的法律时，又在参议院中遭遇了一次冗长发言，这将他们击败。此后，再也没有什么新的有影响力的立法提案得到通过。实际上，自 1935 年以来，与工会相关的立法活动的历史是这样的：新政期间，工会领袖向政府出让了为工会组织方法制定规章的权利，以换取受到政府保护的权利，但是这些权利随后通过一系列的修正案、全国劳动关系委员会颁布的消极命令以及法院的判决而被逐渐拿走。[2]

尽管企业共同体在《全国劳动关系法》上失败了，但是这一失败不仅是因为阶级冲突，也是因为阶级内部的分歧，而后者是阶级支配理论的评论家经常忽略掉的。更进一步，这一失败的后果提供了更加有力的证据，证明当企业—保守派联盟及其权力精英联合起来的时候，他们拥有支配性的优势。

---

① James A. Gross, *The Reshaping of the National Labor Relations Board: National Labor Policy in Transition, 1937—1947* (Albany: State University of New York Press, 1981).

② James A. Gross, *Broken Promise: The Subversion of U.S. Labor Relations Policy, 1947—1994* (Philadelphia: Temple University Press, 1995); Holly J. McCammon and Melinda D. Kane, "Shaping Judicial Law in the Post-World War II Period: When Is Labor's Legal Mobilization Successful?" *Sociological Inquiry* 67, no. 3 (1997): 275—298; Holly J. McCammon, "From Repressive Intervention to Integrative Prevention: The U.S. State's Legal Management of Labor Militancy, 1881—1978," *Social Forces* 71, no. 3 (1993): 569—601; Holly J. McCammon, "Disorganizing and Reorganizing Conflict: Outcomes of the State's Legal Regulation of the Strike Since the Wagner Act," *Social Forces* 72, no. 4 (1994): 1011—1049.

职业安全与健康监察局

1970年，企业共同体在另一项关于劳工议题的立法上再度败北，即工作场所的健康和安全。尽管这一法案不会像《全国劳动关系法》那样产生如此大的后果，但是企业领袖及其商业组织还是强烈地反对它。直到当时，职业安全和健康议题还控制在他们手上，控制的途径则是由企业资助的私人组织所组成的网络，其中最有影响力的是国家安全委员会 191 (National Safety Council)和全美标准研究所(American National Standards Institute)。尽管这一私人组织网络为工作场所订立了一些最基本的标准，但是这些标准是自愿执行的，也经常被忽略。其强调的中心则是清除据称有事故倾向的工人，和宣称安全操作是工人自己的责任。

由于20世纪60年代末的社会动荡、环保运动和紧缩的劳动力市场，以及越来越多的科学证据证明石棉和某些工业制剂对工人有害，职业安全和健康得以进入立法日程。林登·约翰逊总统让他的手下就这一议题起草新的法案，为他1968年再度竞选连任做准备，接着，尼克松总统也决定支持一个较弱的草案，以作为他赢得共和党的蓝领工人选民的策略的一部分。企业共同体手下的全美标准研究所创立的标准被作为起始点写进了立法提案。[①]

尽管得到尼克松政府的肯定，并且这些标准也是他们自己曾立法批准过的，但是企业共同体还是对法案表示反对，认为这是对政府管制权力的扩大，且很有可能为工会组织者所用。美国商务部甚至危言耸听地说，这个新的机构可能会雇用一些被解雇的工人，这些人在实施标准时将对企业采取报复。尽管工会运动整体上没有对这个法案的发展给予关注，但是此时，却有很多工会强烈地游说它的通过。

就在职业安全和健康监察局慢慢地试图制定它自己的标准时，企

① Charles Noble, *Liberalism at Work: The Rise and Fall of OSHA* (Philadelphia: Temple University Press, 1986).

业共同体采取封锁信息、拖延和诉讼等策略发起反击。企业领袖还发起强大的意识形态攻势，将近期的经济生产率的衰退归咎于政府管制，但是公共舆论却仍然支持安全和健康管理。在 20 世纪 80 年代，监察局的强制力却被司法修正案、预算削减和法院判例等给削弱了。[1]再一次证明，法案在立法上获得通过不能告诉我们故事的全部。

当职业安全和健康监察局在两年之内第一次颁布了新标准时，企业共同体在 2000 年 11 月发起了一次大规模的示威活动。新的条例旨在减少重复性的压力损伤，比如背部拉伤和腕骨综合症，覆盖了 600 万家工厂的 1.02 亿工人。美国商务部、制造商协会以及很多商会声称新标
192 准是克林顿总统送给有组织劳工的离任礼物，尽管创建这些标准的意愿是于 1990 年由一位共和党总统首先宣布的，然后在 1995，1996 和 1998 年的国会中通过立法修正案一再拖延。经过了一场企业—保守派联盟发起的强力游说之后，新标准在 2001 年 3 月的国会上被推翻。[2]

尽管很难想象职业安全和健康监察局还能变得比过去更加无效，但是这一倒退却在 21 世纪的最初 4 年里真的发生了。例如，一系列试图阻止肺结核病发生的工作场所准则被取消了，同时被取消的还有一些没有完成的新管制方案。对申诉的处理过程也比以前要花更长的时间，而且强制行动更少了。[3]

---

① Charles Noble, *Liberalism at Work: The Rise and Fall of OSHA* (Philadelphia: Temple University Press, 1986); Andrew Szasz, "Industrial Resistance to Occupational Safety and Health Regulation: 1971—1981," *Social Problems* 32 (1984): 103—116.

② Helen Dewar and Cindy Skrzycki, "Business Flexes Its Muscles," *Washington Post Weekly*, 18 March, 2001, p. 13.

③ Amy Goldsein and Sarah Cohen, "The Rules That Apply: Under the Bush Administration, OSHA Is Friendly with Business," *Washington Post Weekly*, 23—29 August 2004, 6—9.

为什么企业领袖仍感到无权

尽管在“谁统治？”“谁获胜？”的问题上，我们有强大的证据表明，权力精英在那些他们关注的议题上对联邦政府拥有巨大的影响力，但是很多企业领袖仍然感到他们与政府相比没什么权力。照他们的说法，国会对有组织劳工、环保主义者和消费者要比对他们负责得多。他们还称自己经常受到刚愎自用的官僚的干预，后者侵犯了私有部门的合法范围，使得他们渐渐削弱了对经济的信心，在做出投资决定时犹豫不决。

这些感觉被一位记者兼政治学家记录了下来，他观察了一个政策团体召开的讨论企业社会责任的一系列会议。与会者相信，政府对所有人的话都听，就是不听他们的。他们认为政府对大多数公民的直接偏好都能做出反应。“穷人正在取得越来越多的政治权力，富人的地位在下降，”一位企业执行官抱怨说，“大众正在变成一个更大的政府。”一些人甚至怀疑民主与资本主义是否相容。有人说道，“我们还能实行得起一人一票吗？我们正在临界点上徘徊。”另一个人则宣称，“自从二战以来，一人一票制已经削弱了所有资本主义国家中商业的力量。保守主义者因为失去了乡村的选票而元气大伤。”[1]

企业领袖对多数民主表现出来的恐惧使他们将经济萧条视为补救的法宝，因为萧条可以抑制工人的期望。担心失业的工人不大可能要求提高工资或要求政府实行社会规划。例如，不同的企业执行官曾发表过下列言论： 193

> 这次衰退将带来对经济价值观的有益尊重，正如大萧条曾经做到的那样。

① Leonard S. Silk and David Vogel, *Ethics and Profits: The Crisis of Confidence in American Business* (New York: Simon & Schuster, 1976), pp. 50, 75.

人们应该明白，工作是他们能够得到的最重要的东西。我们应该利用这次衰退来使公众更好地理解我们的经济体系是如何运作的。社会目标没什么不好，只要公众明白他们将要付出的代价。

要是能让衰退起到的削弱作用比它实际起到的还要大就好了，这样我们就会拥有一种清醒的意识。[①]

企业领袖对政府的负面情绪并不是企业共同体中新近才发展出来的。一项对 19 世纪商业领袖的观点所做的研究表明，他们相信政治领袖都是一些“愚蠢”、“没有内涵”的人，这些人纯粹是为了混口饭吃才投身政治的。而对于一般的选民来说，他们则是“粗鲁、自私和无知的”。一位商人在 1886 年写下的评论似乎就像是在上面刚刚提到的讨论会中做出来的一样：“在这个每个人都有投票权的民主国家里，国家的财富和智慧被那些愚昧、懒惰而又邪恶的人玩弄于股掌之上。”[②]即使在 20 世纪 20 年代，虽然人人都认为当时的企业界正处在其权力的巅峰，但是企业领袖们仍然唱着同样的调子。[③]这些发现显示了，企业界对政府的敌意在很大程度上来自于政府项目在“新政”中的发展。

企业领袖关于他们缺乏权力的情绪性表达不能被当作严肃的权力指数来看待，尽管它的确引起人们去关注企业领袖能够以多民主的方式应对大规模的民主社会和政治运动，而这些社会运动挑战了他们的权力和特权。对权力的研究包含行动及其后果两个方面，这是社会学、经济学和政治学领域的事情，而不是主观感受的领域。当然，了解企业

① Leonard S. Silk and David Vogel, *Ethics and Profits: The Crisis of Confidence in American Business* (New York: Simon & Schuster, 1976), p. 64.

② Leonard S. Silk and David Vogel, *Ethics and Profits: The Crisis of Confidence in American Business* (New York: Simon & Schuster, 1976), p. 193.

③ James W. Prothro, *The Dollar Decade: Business Ideas in the 1920's* (Baton Rouge: Louisiana State University Press, 1954).

领袖为什么会抱怨一个为他们自己所支配的政府，还是很有价值的。答案包括三个相互关联的方面。

首先，抱怨政府本身就是一个有用的政治策略。它使政府官员处于守势，迫使他们不断去证明自己对企业界是友好的，以避免企业领袖对经济环境失去信心和停止投资。一位政治学家对此作了如下说明：

> 不管这个议题有没有得到清楚、直接的理解，谴责的功能在于
> 建立并维持政府部门对企业界选民的从属地位，政府实际上是要
> 对这些选民负责的。对政府的笼统攻击将给政府官员造成持续压 194
> 力，使其行动不断适应那些能够提供最可靠支持的团体的需要。[1]

在企业界对政府的态度中，似乎还存在一个意识形态的维度，其基础，是对平民主义的、民主的意识形态的恐惧，而这正是美国政府的基石。既然权力在理论上应该归所有人共同掌握，那么就存在着一种可能性：有朝一日，"大多数"意义上的大众将政府变成一个它本该成为的多元民主政府。在美国的历史背景下，统治阶级的巨大权力是没有合法性的，因此人们极力否认这种权力的存在。[2]

对大众控制的恐惧，其最深刻的原因可以从企业共同体与工会之间永无休止的斗争中看出来，在本书中我们多次提到这一点。这是一个独一无二的议题领域，总是能够激起愤怒的修辞和企业领袖之间近乎完美的团结。它也比除黑人公民权之外的其他任何议题引起了更多的暴力。对于政府帮助工会的任何行为，企业共同体的独特反应都支持了这一个假设，即企业共同体、小商业和增长联盟是反政府的，因为政府

---

① Grant McConnell, *Private Power & American Democracy* (New York: Alfred A. Knopf, 1966), p. 294.

② David Vogel, "Why Businessmen Mistrust Their State: The Political Consciousness of American Corporate Executives," *British Journal of Political Science* 8 (1978): 45—78.

是唯一能够挑战企业对劳动力市场的控制，从而在某种程度上改变这一体系的运作和削弱雇主权力的机构，所以他们对政府充满畏惧。联邦政府可以通过以下5个基本的途径影响劳动力市场：

1. 政府可以雇用失业工人从事一些园艺、学校、道路和环境相关的必要工作。类似的政府计划在新政时曾取得了巨大成功，当时失业率达到了25%，社会崩溃看上去已经无可避免。但是一旦秩序恢复、经济开始复苏，企业领袖便坚持将这些计划给削减了。①

2. 政府可以支持组织工会和集体谈判的权利，就如同前面一节曾描述过的那样。类似的政府提案比政府为失业者提供工作遭到更强烈的反对，因为它赋予工人一个可持续的组织基础，他们可以借此进入政治领域。

3. 尽管权力精英承认老年人、残疾人和失业保险的价值，但是他们仍然担心政治家可能会允许这些计划变得过于慷慨大方。事实上，这些计划在应对20世纪60年代和70年代的社会动荡时的确不断扩张，但
195 是到了里根政府时期就不再继续了，因为后者觉得有必要削减它们以减少通货膨胀以及增加企业的利润。②

4. 政府可以通过控制迁移来收紧劳动力市场。在美国历史上，对企业共同体来说，低工资劳动力的迁移曾经是至关重要的基础。20世纪90年代中叶，当保守派的共和党在竞选时声称他们打算通过一个反移民法案时，立即遭到了雇主的强烈反对，尤其是那些来自农商业的企业领袖，因此很快就不提此事了。

---

① Frances Fox Piven and Richard A. Cloward, *Regulating the Poor: The Functions of Public Welfare*, updated ed. (New York: Vintage Books, 1993); Nancy Ellen Rose, *Put to Work: Relief Programs in the Great Depression* (New York: Monthly Review Press, 1994).

② Frances Fox Piven and Richard A. Cloward, *The New Class War: Reagan's Attack on the Welfare State and Its Consequences* (New York: Pantheon Books, 1982).

5. 政府可以通过联邦储备局来降低利率，从而减少失业和收紧劳动力市场。很多普通人也都知道，很明显，每当失业率太低时，联邦储备局就会通过提高利率来增加失业。尽管这个议题打着通货膨胀的名义，但是通货膨胀的经济学常常也是劳动力市场的政治学。

既然政府可以采取这么多的方式来收紧劳动力市场，从而减少利润、增加美国工人的经济权力，我们也就不难理解为什么企业共同体会畏惧一个由他们所支配的政府了。

阶级支配的限制性

在政府中任职是阶级支配最终和最可见的层面，这根源于企业所有权、投资活动的控制以及政策研制网络的运作。如果政府官员不需要等待企业领袖做出在什么时间和什么地点投资的决定，而且大众对政策研制网络的政策提案十分熟悉的事实如果没有进一步约束政府官员，那么权力精英渗入选举和政府的程度将比现在少很多。

尽管权力精英的支配不意味着否认政府政策存在着持续冲突这一现实，但是这些冲突很少涉及到对规则本身的挑战，而正是这些规则赋予了上层阶级和企业共同体以特权。大多数利益集团过程中的斗争只是就某一具体利益的分配而展开，它们通常包含了相互竞争的商业利益之间的冲突。 196

同样，政策制定过程中的冲突有时会涉及到权力精英中的温和保守派和极端保守派之间的分歧。过去很多看上去似乎是企业共同体的失败的议题，现在才发现真实的情况原来只是温和保守派决定为了自身利益与自由派—劳工联盟站在同一边。在其他时候，政策分歧涉及到的议题都是企业共同体从整体利益考虑与单个产业的利益发生了冲

突，正如在贸易政策和一些环保立法上表现的那样。

企业共同体影响最为深远的一次失败，即1935年的《全国劳动关系法》，在孕育20世纪30年代中叶北方的强大工人运动方面起到了重要作用。这一失败的背景，是强大的劳工骚乱，以及南方工业资本家试图通过与自由派民主党人合作以确保将他们自己的劳动力排除在外。这场失败，尽管被后续立法所缓和，但对美国权力结构的性质却产生了很大影响。它展现了企业权力在某些情况下受到限制的可能性。

职业安全与健康监察局在20世纪70年代获得立法通过是唯一一次展现了自由派—劳工联盟对整个企业共同体的胜利的例子。它发生在社会动荡期这一事实再次表明了企业共同体在某些情况下可能会失败。然而，权力精英和保守派投票集团后来成功地扭转了这一失败，则显示了为什么社会学的分析与历史维度的结合可以最好地展现企业支配的全貌。

尽管20世纪30年代至60年代的立法议题显示，当发生经济骚动和强大社会运动时，阶级支配可能会受到限制，但小布什政府上台以来，我们却从未看到任何限制力量的出现。这个国家现在正处在企业—保守派联盟的统治之下，他们相信自由派—劳工联盟已经越来越无权势了，从他们对2003年入侵伊拉克前夕爆发的反战运动的反应就可以看出这一点。他们对温和保守派也不抱多少敬意，后者在很多议题上的意见都遭到了忽视，包括伊拉克问题。小布什政府刚上台时打算采取强硬统治方式的决心在9·11事件之后得到了进一步加强，恐怖袭击被看
197 作是一个主要的威胁来对待。在这种背景下，很有可能，企业—保守派
联盟唯一真实的限制来自于伊拉克战争的时间和暴力程度，以及金融
198 和货币市场对不断增加的预算赤字和联邦债务的反应。

第八章
大图景

本书从两个看似悖谬之处开篇：高度竞争性企业的老板和经理人之间如何发展出一股政治合力来影响政府政策？大公司在这样一个民主国家如何能够拥有如此之大的权力？通过前面各章一步步逐层深入的论据和论证，本书提供了一个能够解释这些矛盾的理论基础，即美国权力的阶级支配理论。

支配意味着某一团体或阶级的命令能在相对较少反抗的情况下被执行，这之所以可能是因为这一团体或阶级能够建立起日常生活中被遵守的规则和规范。支配，换个说法，就是大的分配性权力(distributive power)的制度化后果。以企业共同体为基础的，老板和高级执行官的上层阶级，在这一定义下就是一个支配阶级，因为他们拥有的各种分配性权力的累积效果导致了大多数美国人接受他们的政策。在美国，行为的例行方式依据的是企业共同体所需要的规则和规范，它们能够让企业共同体保持不断增长和获利。

支配阶级的总体分配性权力首先是建立在它所掌握的结构性经济权力的基础上，支配阶级之所以能掌握这种权力是因为它的成员都是各个企业的老板和高级执行官，这些企业在市场经济中出售商品和服务以获取利润。企业共同体成员所掌握的投资或撤资，以及雇用或解雇

员工的权力，导致了这样一种政治环境：由选举产生的官员试图尽其所
199 能地创造一个有利的投资氛围，以避免因经济衰退而下台。这一结构性权力又通过复杂的政策研制网络制定新政策的能力而得到增强，而上层阶级之所以能制度化这一网络则是因为共同的经济利益和社会关联使得企业共同体产生了足够的团结，在几十年里始终维系这样一种努力。

但是，如果宪法所包含的谈判和妥协不曾带来一个意料之外的两党制的话，即使是这些权力也还不足以产生一个极端的阶级支配体系。在两党制中，南北两方的富人分别控制了其中一党。无论在过去和现在，这都反过来又造成了一个在很大程度上依赖于大笔竞选献金的、个性导向的候选人竞选过程。政党初选制度就是对这样一个狭小的两党制的调适，而这又为某些反叛的自由主义者和工会主义者提供了机会。

结构性经济权力和两党控制，加上苦心经营的舆论塑造网络，导致了这样一种政体的形成，在其中很少或没有组织化的公共舆论可以超越权力精英内部经过辩论以后设置的限制。不存在相应的组织基础来形成替代性的公共舆论，而且直到现在，政治体系中也不存在一个将替代性信息传递给政府的渠道。

最后，国父们精心设计的分立和紧缩的政府体系导致了一个相对较小的联邦政府，很容易被富有的和高度组织的私人所渗透和影响，不管后者是通过国会、行政机构的各个部门还是立法机构。结果是，在“谁受益”“谁统治”和“谁获胜”这三种权力指标中，大公司的老板和经理人都得到了很高的分数。他们比任何其他资本主义民主制中的同类人获得的财富和收入都要多得多，他们通过权力精英在关键的政府职位和决策制定团体中都得到了广泛的代表。在那些政府立法考虑的议题上，他们赢的时候比输的时候要多得多——尽管在面对20世纪30年代的劳工斗争时，由于内部不够团结，他们曾经被击败，有组织劳工从此变得更加独立，收入和权力也比过去任何时候所拥有的都要多。

许多美国人都有一种赋权的感觉，这缘于他们所拥有的信仰自由、言论自由以及只要足够努力就能够在体制中上升的信念。那些拥有文凭和(或)稳定工作的人有一种受尊重的感觉，因为这个国家没有对普通收入者或低收入者的公开歧视。自由主义者和左派仍然能够保留希 200
望，因为在最近的几十年里他们在帮助扩大妇女、有色人种和同性恋者的个人权利和自由方面获得了成功。但是个人权利和自由并不必然加总为分配性权力。在个人自由和权利增加的同一时期，公司权力也变得更加强大，因为工会数量骤减、自由派—劳工联盟陷入分裂。这一分析意味着，尽管存在个体自由和选举权的扩展，但是阶级支配仍然存在。

对几种理论的批判

现在我们可以根据本书所展现的经验发现对第一章所勾勒的三种理论——多元主义、国家自主论和精英理论进行评估了。多元主义者十分看重公共舆论影响政府官员的力量，但实际上甚至只有非常少的志愿组织会认为议论政治议题并借此形成任何团体意见是恰当的。[①]此外，多元主义者提供的例证几乎都是交互作用的，也就是说它并不能告诉我们任何因果联系。以交互作用为基础的多元主义者忽视了舆论塑造网络(第五章)在将公共舆论变成与权力精英的政策偏好相一致这一方面的角色，同时也忽视了公众对于一系列广泛的经济议程——如政府对失业者的雇用、政府支持的医疗保险、更高的最低工资——的自由主义偏好从来没有被完全满足过。

多元主义者还宣称，选举时的投票对于立法有着主要影响，但这只是建立在理论证明和其他国家的经验的基础上的，而不是基于美国选

---

① N. Eliasoph, *Avoiding Politics: How American Produce Apathy in Everyday Life* (New York: Cambridge University Press, 1998).

举的经验。它没有考虑到第六章所展示的一些因素冲淡了这一可能的影响。特别是，它忽视了两党制使得候选人有意模糊政策偏好以赢得中间选民，导致官员们在竞选时说的是一套，等当选后做的又是一套。它同样也忽视了南方富人直到最近都在民主党内所扮演的关键角色，以及国会中的保守主义投票阵营的否决权。

多元主义者认为，公司老板和经理人内部四分五裂，因而无法形成对政府的主导，但是这一观点却被第三章所展示的公司经理人如何通过一系列的社会机会和经济激励被吸收到上层阶级之中这一证据否定
201 了。他们声称公司之间只能形成狭隘的利益集团，但是却忽视了第四章所展示的通过共同所有权、连锁董事权和对政策研制网络的参与而形成的高度团结。

多元主义者最近还经常挂在嘴边的一个观点是，一种“新自由主义”正在上升，其中公民的院外游说活动激增。[1]这一观点特别强调自由派和基督教右翼之间就文化价值展开的斗争，它注意到自由派总是获得了胜利，但是这种性质的自由派胜利却不能为分析公司权力提供任何东西。“新自由主义”版本的多元主义承认大的基金会，尤其是福特基金会，在很多公民团体起步之时资助过它们，但是却声称这些团体现在已经通过直接邮寄的筹款方式和其他方面的努力在资金上取得了独立。事实上，正如第四章和第五章所示，大多数自由派团体，包括低收入少数族群的倡议团体，仍然十分依赖基金会的资助。更概要地说，将基金会的资助对这些组织的影响最小化，也就忽略了余钱(discretionary money)在任何一个组织的运转中的重要性。

所有的环保组织都被当作这一新自由主义的一部分，但是在第二章中，我们已经揭示了，在匹兹堡和洛杉矶等大城市，企业共同体与增

---

① Jeffrey Berry, *The New Liberalism* (Washington, D.C.: Brookings Institution Press, 1999).

长联盟之间就干净空气的矛盾给了环保主义者首次真正上位的机会。[1]此外，第四章也揭示了，关心环保政策制定的核心团体仍然受到大基金会的赞助，同时也是政策研制网络的一个组成部分。强硬的环保主义者在使舆论关注环保议题上获得了极大成功。他们创立了各种监督团体，这些团体的报告在发布时受到了大众媒体的极大关注。他们还发展出各种控制污染的新想法和新技术且被企业共同体勉强采用。他们的活动对于组织一些特定的开发项目以及保护原始森林来说至关重要。但是自1975年起，他们就再也没能够通过任何企业圆桌会议所反对的立法，他们还经常与温和的环保主义者之间闹不和。环保运动，特别是其中的自由派一翼，在权力这个层面要比它的公众形象所体现的边缘得多。[2]

从20世纪60年代的公民权和反战运动中发展起来的消费者运动同样也被拿来作为新自由主义成功的一个例子。很大程度上受到拉尔夫·纳德所做努力的启发，1967到1974年，这一运动带来了很多新的消费者保护法案的通过。1976年，吉米·卡特上台以来，任命了美国消费者联盟的领袖为农业部副部长，任命纳德国会监督团体的领袖为全国高 202
速公路交通安全管理局的主席。除此之外，一个颇有威望的学者被任命负责职业安全和健康监察局，一名曾帮助起草过很多新消费者安全法案的参议院幕僚被任命为联邦贸易委员会的主席。

然而，没有多少证据能够证明自由派权力在这里面的存在，因为相关的商业团体要么同意立法，要么强行修订使其可以被接受。尽管美国

---

① George A.Gonzalez, *The Politics of Air Pollution* (Albany: State University of New York Press, 2005).

② Mark Dowie, *Losing Ground: American Environmentalism at the Close of the Twentieth Century* (Cambridge: MIT Press, 1995); George A.Gonzalez, *Corporate Power and the Environment: The Political Economy of U.S. Environmental Policy* (Lanhan, Md.: Rowman & Littlefield, 2001).

商务部记录了它日常的抗议，但是对于20世纪60年代的消费者保护立法却很少或几乎没有什么商业上的反对。一个重要的例外，是汽车工业对《全国交通和机动车安全法案》(National Traffic and Motor Vehicle Safety Act)的反对，这项法案是一项成功的努力，迫使它们生产更加安全的汽车。[①]

消费者活动的深刻缺陷早在1978年就已经显示出来，当时它在通过一项旨在建立消费者保护局的温和提案上失败了。它构想的这个机构没有执行法律、颁布规则的权力，仅仅是收集信息和在消费者团体与联邦政府打交道或要求对政府行为进行司法审查时帮助他们。即使这样，企业圆桌会议和其他企业组织也强烈反对这一构想，它们通过圆桌会议的消费者议题工作小组来表达不满。尽管这一提案在1975年在参众两院都获得通过，但是最终没有送到白宫，因为福特总统说他一定会投否决票。两年后，尽管新上任的民主党总统表示了支持，但是众议院的保守主义联盟却否决了它。

消费者运动寻求立法规定更大企业责任的努力也全都以失败告终。国会拒绝审议针对企业的联邦宪章构想，让企业得以继续在只有很薄弱的法律调控它们的情况下渗透到各个州政府。试图增强股份持有者权利和强化公司犯罪法的计划也都被否决了。联邦贸易委员会接踵而来的新议案激起了国会强烈的反弹，后者很快被汽车经销商、葬礼承办人和其他商业团体的抱怨给淹没了，这些商业组织感到自己的利益被牺牲了。每一个改革都失败了。在20世纪80年代早期，极端保守主义者甚至试图将联邦贸易委员会给整个取消，好在企业共同体中一些

---

① David Vogel, *Fluctuating Fortunes: The Political Power of Business in America* (New York: Basic Books, 1989); Stan Luger, *Corporate Power, American Democracy, and the Automobile Industry* (New York: Cambridge University Press, 2000).

相信它还有些用处的中间派将其保了下来。[①]

从 20 世纪 90 年代的立场来审视消费者活动家的成败，一份对消费者运动最详细的研究显示，多元主义者关于 70 年代开始的“新”经济调控与之前的调节有所不同的观点是错误的，虽然它往往覆盖了更加 203
广泛的产业目标。从更一般的意义上来说，该研究的作者们认为，商业才是利益群体间的支配性力量，尽管非商业性的利益群体在 20 世纪 70 年代有所增加。[②]

对团结起来的企业共同体来说，20 世纪 60 年代以来唯一重要的败北，是 70 年代“职业安全和健康监察局”的建立。企业的领导们对此强烈反对，因为它不仅有可能成为扩大政府经济调控的先例，而且有可能成为工会的壁垒。然而，如同我们在第七章所指出的，后来的历史证明，这个机构反而让企业权力获益颇丰，使其得以超越某一具体法案的得失，而在总体上由权力精英主导整个政府。到了 20 世纪 80 年代，有详细的研究显示，企业共同体已经将这个机构变成了一个“政治囚犯”，它们在提供信息上拖拖拉拉，修改立法来限制它的权力，在获得法律胜利后进一步削减其权力和预算，使得它的监督能力越来越弱，越来越表面化。[③]就好像是为了让这个例子对多元主义者来说更加难以理解一样，这些变化发生的同时，却也是公众正强烈支持加强工作场所的安全法

① Michael Pertschuk, *Revolt against Regulation: The Rise and Pause of the Consumer Movement* (Berkeley: University of California Press, 1982).

② Ardith Maney and Loree Gerdes Bykerk, *Consumer Politics: Protecting Public Interests on Capitol Hill* (Westport, Conn.: Greenwood Press, 1994).

③ Charles Noble, *Liberalism at Work: The Rise and Fall of OSHA* (Philadelphia: Temple University, 1986); Andrew Szasz, "Industrial Resistance to Occupational Safety and Health Regulation: 1971—1981," *Social Problems* 32 (1984): 103—116.

案的时候。

国家自主论者强调政府的独立权力，这是一个有用的人手点，因为历史和比较研究显示，政府的确具有自主的可能性。[①]然而，本书显示，这一可能性在美国却并没有表现出来。国家自主只有在政府是一个统一体，且相对不那么容易被私人组织的雇员和代表所渗透的情况下才有可能，但这两个条件美国政府都不符合。如下文中将要解释的那样，由于历史原因，美国政府是一个分裂的政府，且完全向各种外部势力开放，因而很容易受第六章所揭示的选举过程中的宰制关系的影响，以及第七章所描述的企业共同体和政策研制网络的任命的影响。权力精英在私有部门和政府之间的流动模糊了企业共同体和政府的界限，而这一点并不符合国家自主的理念。

国家自主论的理论家强调政府的制度结构——比如，它是议会制还是总统制，集权还是分权——在形塑政党制度和政治策略上扮演了一个重要的角色。[②]这是一个非常有用的观点，它与美国的阶级支配理论十分相配。第六章显示，独立的行政分支的存在，以及基于州和选区的国会选举，是两党制如此有力的原因，这也使得自由派—劳工联盟很
204 难发展出自己的组织基础。此外，在历史上，由于大多数执行部门缺乏大型的规划班子(planning staffs)，从而使得私人政策研制网的繁荣成为可能。而且，美国政府在联邦、州和地方层面上的分工，也有助于解释为什么在大多数城市中“增长联盟”会如此强势。

国家自主论者相信预算和雇员数目的增长意味着该政府部门或机

---

① Theda Skocpol, *States and Social Revolutions: A Comparative Analysis of France, Russia, and China* (New York: Cambridge University Press, 1979).

② George Hooks, *Forging the Military-Industry Complex: World War II's Battle of the Potomac* (Urbana: University of Illinois Press, 1991); Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States* (Cambridge: Harvard University Press, 1992).

构权力的增强。更加普遍的情况是,联邦政府的持续扩张有时被说成是国家官员权力的绝佳证明。但是,当国家自主性理论家使用联邦预算和雇员人数作为权力指标的时候,他们犯下了三个方面的错误。第一,政府的规模并不必然能够说明它是如何受到控制的。政府可以扩大,但是,可能仍然受到企业共同体的控制。正是出于这一原因,没有什么东西可以替代历史研究所使用的一个或多个权力指标。第二,20 世纪 60 年代到 90 年代的政府扩张是在州和地方层次,这与独立的联邦政府自身获得了更多的资源这一想象不符。第三,有关联邦政府预算的一项最为详尽和复杂的研究表明,从 1950 年到 1977 年,当各种偏差因素(比如通货膨胀)被考虑在内的时候,预算的规模在 GDP 中的比例实际上下降了 8.8%。[1]1980 年之后,这一下降的趋势仍然在继续:到 2000 年时,联邦开支已由占 GDP 的 21.6%下降到 18.7%。在 21 世纪的头 4 年里,这一比例又开始上升,这在很大程度上要归结于军费的疯狂增长(甚至在阿富汗和伊拉克的战事开始之前就已经开始了),以及公办医疗保险支出和农业企业补助的增加。但是没有人会声称,布什政府是国家自主性理论的例证。

联邦政府雇员人数的数据也与国家自主性理论的期望相悖。在 20 世纪 90 年代,无论是在绝对人数上,还是占全国总人口中的比例,联邦的文职和军事雇员的人数都有所下降。此外,大部分的政府雇员从事的是军事及其相关业务。一项针对执行层各个部门的比较研究发现,与国防部相比,其他所有的部门都相形见绌,在将军事人员包括在内的所有联邦雇员中,国防部雇用了超过一半的人员。即使只是计算文职人员,与其最接近的部门相比,国防部的人数也是它们的 3 到 7 倍。

国家自主论者关于专家在制定新公共政策上发挥独立作用的宣称 205

① W. D. Berry & D. Lowery, *Understanding United States Government Growth: An Empirical Analysis of the Post-War Era* (New York: Praeger, 1987).

也被第四章所讨论的专家作为政策研制网络的一部分这一事实所否定了。当国家自主性理论家指出这些专家提出了许多新政策思想时，他们是正确的，但是他们没有看到，大多数重要的专家都是由政策网络中的一个或更多组织所挑选和资助的，他们的思想在提交到报告和建议中之前，就已经过了企业领导的讨论和评估。

精英论者强调权力的组织基础，这为理解当代的权力结构提供了重要的洞见。组织的确是权力的基础，因为它们的领袖可以要求更多的资源，获得比科层制秩序中处在他们之下的人更多的信息，还可以奖励追随者、惩罚批评者。他们可以影响较低层级的职位，从而使雇员的灵活性和可获得的信息受到限制。他们可以与其他组织的领袖结成联盟以增强他们自己的地位。精英论者还强调上层阶级仍然受到其他精英利益的挑战，普通公民有时也有能力影响精英的活动，尤其是当精英之间相互冲突时。[①]

然而精英论者并不完全接受在美国企业老板和经理人支配着其他精英这一说法。第六章表明，大多数选举上台的官员都依靠富有的家庭和企业领袖作为他们最初的财政支持，而军事领袖则是由赢得了行政分支控制权的文官来任命。精英论者也不愿完全承认，植根于政策研制网络和其他非盈利组织的阶级偏见，使得这些组织的领袖和专家都从属于企业共同体的领袖。对阶级的忽视也导致了精英论者低估了企业

① Michael Burton and John Higley, "Invitation to Elite Theory: The Basic Contentions Reconsidered," in *Power Elites and Organizations*, ed. G. William Domhoff and Thomas Dye (Beverly Hills: Sage, 1987), pp.219—238; John Higley and Michael G. Burton, "The Elite Variable in Democratic Transitions and Breakdowns," *American Sociological Review* 54, no.1 (1989): 17—32; Mattei Dogan and John Higley, eds., *Elites, Crises, and the Origins of Regimes* (New York: Rowman & Littlefield, 1998); John Higley et al., "Elite Integration in Stable Democracies: A Reconsideration," *European Sociological Review* 7, no.1 (1991): 35—53.

支配的组织与工人阶级的组织,特别是工会之间的分歧。一旦工会建立起来了,工会领袖的确会与企业导向的组织的领袖一起共事,但是他们的很多目标却仍然是以阶级为基础的。还有,工会领袖自从20世纪30年代末以来就一次次地被企业共同体所打败,这使得他们已经沦为至多二流的精英。

因此,正如本书所展现的,只有把阶级和组织理论的洞见结合在一起,才能解释美国权力精英的强大。资本主义生产出一个拥有巨大经济资源、在政治权力上也潜力无限的所有者阶级。它同样也生产出不断发生的阶级冲突,这些冲突围绕工资、利润、工作规则、税收和政府管制而展开。作为回应,企业大亨建立了一系列的组织来制度化和合法化他们 206
的阶级资源,使其得以能够容纳和消解阶级冲突。阶级之间的互动,以及包括政府在内的所有美国组织顶端的组织性强制,导致了美国现在的阶级支配的格局。

企业共同体为何如此强大?

这样一个高度集中的企业权力是如何成为可能的?我们可以通过比较美国的历史与欧洲一些民主国家的历史来回答这个问题。有两个独立又相互关联的历史原因可以解释美国的阶级支配。第一,企业共同体在美国之所如此强大是因为它不需要同封建贵族、强大的政府或者一个已经建立起来的教会科层制竞争。第二,工薪阶层作为一个阶级在美国比在其他民主国家要弱得多,因为他们从来不曾在经济或政治体系中建立起一个组织基础。

这些历史原因导致了一个分权且相对而言弱势的联邦政府,这一点对于理解现代美国的企业支配非常重要。美国在革命之前是作为一组各自孤立的殖民地而存在的,它只是被代表英国国王且由其任命的

总督宽松地管辖着，因为殖民地政府非常小，这就给富有商人和奴隶主的发展提供了很大的空间。作为殖民地资产阶级的代表，美国的国父们，为了适应南方奴隶主和北方商人与工厂主的要求，建立了一个权力分散的、有限的政府。他们特别照顾到南方富人们对于一个强大的联邦政府可能会在工业化之后废除奴隶制的担心。尽管他们对于联邦政府的规划因为南北两方对于奴隶制扩张到西部上的分歧并最终导致自相残杀的内战失败了，但是内战之后南北富人又再一次地坐在一起，共同对抗联邦政府的任何部门或计划，只要后者可能会有助于在工厂或农田里靠自己双手工作的劳动者。南北富人之间的这一协定到了20世纪30年代就演变成众所周知的保守主义投票阵营。

联邦政府之所以一直弱小，也是因为在美国的周边没有任何危险的敌对国家存在。除此之外，英国海军的威慑也使得其他欧洲国家在19世纪的大部分时间里不敢觊觎美国的土地，在一战中美国的参与也为时很短，且不用担负任何战后欧洲的军事义务。因此，美国直到二战之
207 前都没有一个固定的军队体系。相反，那些从与敌对国家的残酷竞争中生存下来的欧洲国家都有一个很强大的中央政府，同时还有规模庞大的军队。这些国家带着与旧贵族纠缠不清的强大政府步入现代，因此资产阶级必须通过竞争来取得权力。结果造成了更加复杂的权力格局。

在这样的背景下，到了19世纪下半期，大的企业就已经出现了，远远早于任何所谓的国家层面上的“大政府”出现的迹象。这些大企业和它们所参与的政策研制网络能够在影响各种管制机构甚至白宫——它们在20世纪逐渐变得重要起来——上扮演主要的角色。在二战期间，权力精英还支配了庞大的军事机器的创建。[①]

与早期南北富人之间的分歧相比，普通美国人在建国之初的差距

① G. William Domhoff, *State Autonomy or Class Dominance? Case Studies on Policy Making in America* (Hawthorne, N.Y.: Aldine de Gruyter,1996), chapter 6.

要更大——在北方是自由的白人农民和手工业者，在南方则是黑奴。这样的分化因为东欧和南欧移民在19世纪的到来而加剧了，这些移民被那些已经站稳脚跟的北欧血统的技术工人视为对他们所把持的供小于求的劳动力市场的威胁。[①]更糟糕的是，没有什么好的办法能够克服这些分化，因为鲁莽的活动家难以在政府被资产阶级所主导的北方建立起一个强大的工会。

尽管有这些问题，北方的工人阶级运动同英法工人阶级运动在19世纪30年代到80年代的状况还是很相似的。此后，工人运动建立以阶级为基础的组织的努力被高度组织化和暴力倾向的雇主给挫败了，后者得到了在雇主主导的政党控制下的当地和州政府的支持。在这样的环境下，只有技术工人才能够成立工会，且通常是在存在着大量高度竞争的小业主的商业部门，如建筑业、煤矿和制衣业。相反，英法的资产阶级却受仍然由土地贵族和行政精英支配的政府的压力，而与工会达成妥协。[②]

更概括地讲，19世纪80年代到1936年间的多数大规模组织工会的活动都是被政府军队和企业控制的私人武装治安力量所破坏的。用来对付美国劳工运动的暴力要比其他任何一个西方民主国家的劳工运动所遭受的要多。直到1937年初，富兰克林·罗斯福竞选连任获得压倒性胜利后不久，同时伴随着自由派州长在宾夕法尼亚州和密歇根州的上台，工业工会才第一次得以在北方的某些州组织起来。受竞选成功的 208

① Gwendolyn Mink, *Old Labor and New Immigrants in American Political Development*, 1870—1925 (Ithaca: Cornell University Press, 1986).

② Arno Mayer, *The Persistence of the Old Regime* (New York: Pantheon, 1981); Richard F. Hamilton, *The Bourgeois Epoch: Marx and Engels on Britain, France, and Germany* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991); Kim Voss, *The Making of American Exceptionalism: The Knights of Labor and Class Formation in the Nineteenth Century* (Ithaca: Cornell University Press, 1993).

鼓舞，同时面对高度组织化的工会活动家，由选举产生的官员拒绝在工人占领工厂时派联邦军队或州警察去逮捕他们。[①]

对企业领袖要求武装干预——理由是静坐罢工是侵犯私有财产的一种形式——的拒绝标志着，在美国的历史上，政府力量第一次没有被用来镇压一场大罢工。[②]结果是汽车、橡胶和其他重工业中的工会组织者最终获得胜利。然而，仅仅在一年之后，俄亥俄、印第安纳和伊利诺斯等州的州警察就帮助工厂镇压了在钢铁业中组织工会的罢工者。[③]到了1939年，工会成员数目的增长中断了。直到二战期间，出于全国团结的需要，在政府的帮助下，工会的重新增长才成为可能。在一些亲工人的作者所进行的工会运动研究中，这一历史顺序时常被弄混了，他们忽视或者低估了政府的角色，而完全聚焦于工人的勇气和左派对草根阶层充满技巧的领导。有组织的劳工和富于技巧的领袖的确是不可或缺的，但是正如一位专攻左派社会运动的马克思主义历史学家所说的那样，在很多对这一短暂的工会壮大浪潮的分析中，"政府干预以及与民主党联盟的核心重要性"被掩盖了。[④]

尽管工人获得了一些选举上的胜利，但是他们试图在政治体系中取得一席之地的努力还是失败了，因为政府结构和选举规则只能导致一个两党制的体系，正如第六章所诠释的那样。因此，没有什么途径可以让人们组织起来，创立新的方案，来超越黑人—白人以及新移民—老移民这样的区隔。再一次地，情况与欧洲国家有所不同，主要是因为在

---

① Sidney Fine, *Sit-Down: The General Motors Strike of 1936—1937* (Ann Arbor: University of Michigan Press, 1969).

② 1939年，联邦最高法院判定静坐罢工违宪，因为其侵犯了私有财产权。

③ Frances Fox Piven and Richard A. Cloward, *Poor People's Movement: Why They Succeed, How They Fail* (New York: Pantheon Books, 1977).

④ James Weinstein, *Ambiguous Legacy: The Left in American Politics* (New York: Frankin Watts, 1975), pp.80—81.

欧洲国家，议会制度让工人或社会主义政党的成长更具现实的可能性。[①]

美国工人还得承受这样一个痛苦的事实：他们无法与中产阶级和富足的自由主义者结成一个稳固的联盟。组建联盟的困难根源于欧洲国家所没有的两个特殊原因。首先，19世纪末发展起来的小型贸易工会运动强烈地反对政府，因为它认为政府被资本家所控制着。因此，自由派运用政府来规训和改革大企业的企图在他们看来就显得大为可疑。 209
其次，自由派和工人政党的缺席导致没有一个潜在的让联盟可以借此"求同存异"的议事平台。[②]直到1935年之后，民主党才部分满足了这一需求，当时，在新政形成的更大范围联盟的背景下，新的产业工会运动的领袖与自由派组成了一个自由派—劳工联盟。[③]

由于在工会层面缺乏一个组织基础，同时又缺少一个政党可以形成和推广一种普遍的、亲政府的精神气质，因此美国的工人阶级就没有太大的可能，来克服主导美国社会的强烈的个人主义和种族偏见。于是，在没有加入工会的白人工人们中间，这些分化的导向历久不衰，且在组织工会和选举模式等事情上凸显出来。

在结束美国的企业共同体为何如此强大这一讨论之前，有必要强调一点，那就是美国这样极端的阶级支配情形并不意味着阶级支配在任何地方都存在。事实上，阶级支配的普遍性一直是社会科学争论的一个问题。马克思主义学派认为统治群体通常都是掌握生产资料的经济

① Seymour M. Lipset and Gary W. Marks, *It Didn't Happen Here: Why Socialism Failed in the United States* (New York: W.W. Norton, 2000).

② Theda Skocpol, *Protecting Soldiers and Mothers: The Political Origins of Social Policy in the United States* (Cambridge, Mass.: Belknap Press of Harvard University Press, 1992).

③ Alan Brinkley, *The End of Reform: New Deal Liberalism in Recession and War* (New York: Alfred A. Knopf, 1995).

阶级，尽管它也强调政府的自主性或复杂的权力结构在大规模社会变迁的时期也有可能存在。它还认为所有者和无产者之间的斗争是历史变迁的主要决定因素。[①]

非马克思主义的阶级理论家则质疑阶级支配和阶级冲突是否总是处在权力格局的核心。他们相信，有着各自独立的组织基础的政府、军队和宗教精英，都有独立的地位，在西方历史的某些时刻和地方曾经发挥过重要作用。例如，他们认为文明化破晓时期的帝国就被国家统治者而不是有产者所支配，罗马帝国的军队要比有产者拥有更大的权力。即使在资本主义发展起来之后，封建地主和国家领袖依然比马克思主义者所认为的还要强大。[②]

本书不打算给这一长期论战下一个最终结论。这与本书仅仅试图展现和解释美国的阶级支配的主旨关联不大。本书的研究只是聚焦于一时一地，因而它得出的阶级支配的结论与马克思主义或非马克思主义的历史和权力理论都不矛盾。

本书也并不暗示美国表现出来的阶级支配的极端程度在未来一定
210 就是不可改变的。本书认识到，权力结构一直处在变动之中，苏联和平解体以及南非种族隔离和白人统治体制相对和平的终结就是以最戏剧化的方式表现了这一点的两个例子。显然，美国没有如此大规模的变迁，但是民权运动所创造的美国权力结构变迁的潜力，将在最后一节中得到讨论。

---

① Martin Oppenheimer, *The State in Modern Society* (New York: Humanity Books, 2000); Ralph Miliband, *Marxism and Politics* (Oxford: Oxford University Press, 1977); Gary Teeple, *Marx's Critique of Politics, 1842—1847* (Toronto: University of Toronto Press, 1984).

② Arno Mayer, *The Persistence of the Old Regime* (New York: Pantheon, 1981); Richard F. Hamilton, *The Bourgeois Epoch: Marx and Engels on Britain, France, and Germany* (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1991); Michael Mann, *The Sources of Social Power*, vol.1 (New York: Cambridge University Press, 1986).

美国政治的变迁

北方富人控制共和党、南方富人控制民主党，由北方共和党人和南方民主党人组成的保守主义阵营在与阶级有关的议题上控制国会，在这样的情势下，在美国历史上的大部分时候，几乎没有什么机会通过选举制度来推动平等的社会变迁。那些对社会不满的人只好投身于选举体制之外的社会运动中去，试图以此来获得新的权利，某些时候还包括了选举权。在挑战企业共同体方面，反核运动的成功是最近一个体现了社会运动力量的例子。①

规模最大、持续时间最长、也最广为人知的社会运动，是 20 世纪 50 年代和 60 年代的民权运动，它不仅改变了南方美国黑人的生活，使全国范围内黑人中产阶级的成长成为可能，而且还改变了美国权力结构的潜在本质。它为未来开创了新的政治空间。特别是，1965 年的《投票权法案》使非裔美国人能够在南方的民主党预选时挫败公开的种族隔离者和其他极端保守主义者，使得后者被迫投向了共和党一方。这反过来又为将全国层面上的民主党塑造成自由派—劳工联盟创造了机会。黑人选民对保守的民主党人施加的压力，加上二战之后南方逐渐工业化，使得南方的企业共同体与它北方的同行们更加相似。②当民主党再也不

① William A. Gamson, *The Strategy of Social Protest*, 2nd ed. (Belmont, Calif.: Wadsworth,1990); Thomas Wellock, *Critical Masses: Opposition to Nuclear Power in California, 1958—1978* (Madison: University of Wisconsin Press, 1998); Christian Joppke, *Mobilizing Against Nuclear Energy: A Comparison of Germany and the United States* (Berkeley: University of California Press, 1993).

② Jack M. Bloom, *Class, Race, and the Civil Rights Movement* (Bloomington: Indiana University Press, 1987); L. Alston and J. Ferrie, *Southern Paternalism and the American Welfare State* (New York: Cambridge University Press,1999).

能满足其保持黑人弱势地位的历史功能时，富有的白人保守主义者投向共和党的阵营就显得十分顺理成章了。

尽管对白人富人来说，南方变化的政治经济使得对黑人的完全压迫变得不再那么重要，民权却并不是那么轻易得来的，也不是简单地通过改变公共舆论就可以实现，虽然大多数美国人到了1964年几乎都已支持黑人对公民权利的诉求。实际上，如果没有这场运动所激发的社会动荡，1964年和1965年的《民权法案》就不会通过，因为尽管存在着道
211 德上的压力，以及舆论对黑人的明确支持，保守主义投票阵营还没有准备好妥协。北方共和党在这一议题上也一直没有打算抛弃南方民主党，直到面对国内各个城市即将到来的社会骚乱时，权力精英才决定采取行动让南方与全国其他地方在对待黑人的问题上保持一致。也只有到了这个转折点上，才有足够多的共和党人最终与南方民主党决裂，从而结束了为期13周的冗长发言——这也是参议院的历史上最长的一次。[①]

民权和选举权立法通过以后，南方白人富人又用种族歧视和宗教保守主义来吸引中等收入和低收入的南方白人同他们一起加入共和党。在总统选举上，这一分流导致了在1932年到1968年间占据主导地位的新政联盟的解体。结果造成了共和党在随后的1968年到2008年的这么长时间里，只有12年的时间没有将总统宝座掌握在自己手中，同时还造成了，一个全国范围的保守主义共和党主流逐渐巩固并最终在1994年同时控制了参众两院。之所以在国会中民主党的败退没有发生得更快，首先是因为很多南方民主党人拥有的资历赋予了他们在全国政治上很大的权力，只要民主党能够维持住国会中的多数席位的话。

南方白人仍然在地方上控制着民主党，同时却在全国大选时投共和党的票。结果造成了民主党体系从1968年到1994年一直处于分裂。

① Charles W. Whalen and Barbara Whalen, *The Longest Debate: A Legislative History of the 1964 Civil Rights Act* (Washington, D.C.: Seven Locks Press, 1985).

当共和党在 1994 年取得国会的控制权后，南方富人及其政客们很快团结到共和党周围，同时众议院中的一部分南方民主党人也改投共和党。南方共和党在 2002 年和 2004 年拿到了他们所在地区的参议院席位，同时在众议院中也增加了不少席位。

然而，从长远看来，民权运动在美国历史上首次开创了在全国范围内建立一个强大的、可以利用民主党作为组织基础的自由派—劳工联盟的可能性。它可以让民主党发展出一套独特的议程和形象，这些议程和形象比知名度、个性或是竞选资金等还要重要得多，因为它可以让选民对其产生更加强烈的认同。因此，民主党的开放在全国范围内规范化了美国政治。结果是，两党比以往任何时刻在自由主义—保守主义的取向上都要不同。与仅仅 10 年或 15 年前的情形不同，已经很少有民主党人比最温和的共和党保守了。[1] 212

全国性的自由派—劳工联盟如果想要成功，至少需要在参议院中得到 60 个席位，这是打破一个冗长发言所必需的数目，还要在众议院中占多数席位，同时要有一个持温和或自由主义取向的民主党人当总统。要想在国会中拿到这么多席位将是一件非常困难的事情，因为有南方和大平原各州的保守主义阻碍。一个可能的机会是在南方 14 州建立一个“由黑人和白人自由派组成的投票联盟”，这 14 州拥有大概30%的国会席位，因此也就需要 30%的选举人团票以赢得总统大选。另一个可能的办法是在新墨西哥州、亚利桑那州、科罗拉多州和内华达州所属的仙人掌地带(cactus corner)有所作为，在这些地方，倾向于民主党的西班牙裔移民人口正在大幅度增加。但是以上两种途径中，都必须考虑到社会议题的复杂性，因为南方的黑人(与白人)以及西南部的西班牙裔移民在社会议题上都没有北方民主党人那样的自由主义态度。

---

① Richard E. Cohen, “A Congress Divided,” *National Journal*, 5 February 2000, 382—404; Keith T. Poole and Howard Rosenthal, *Congress: A Political-Economy History of Roll Call Voting* (New York: Oxford University Press, 1985).

尽管从20世纪80年代起，在财富分配上处于底层的那80%的人口其生活就一直不断地衰落，且与处于财富分配顶端的20%的人口相比只拥有后者所拥有财富的1/5，但是民主党内自由派、有组织劳工和左派的联合力量却没能很好地利用这样一个结构性的机会。这里有三点原因：首先，也是最明显的，从70年代起，在企业共同体的成功反击下，劳工运动就一直处在衰退和转型之中，随之而来的则是很多工会化的工作被转移到工资低的第三世界国家，以及国内对服务业为基础的经济越来越依赖。尽管工会仍然可以将1.5亿美元投入到全国政治竞选中，但是它们却只能代表所有雇员中的12.5%，和仅仅7.9%的私有部门雇员，这意味着它们难以对由选举产生的官员产生重大影响。它们在保持雇员之间的经济导向的认同上也做得没有以前那么好，这意味着某些工人的种族、族群或宗教认同开始在他们的投票行为中扮演一个更加重要的角色。

其次，自由派和有组织的劳工之间在民权运动时就产生了裂痕，基层工会成员常常拒绝接受黑人加入他们的工会，也反对对于如希望行动、拒乘公车运动和黑人承受的其他种族排斥和不公的修正。很多工会里的蓝领工人也对反越战运动期间使用的一些暴力策略和反政府口号非常不满，当时的民意测验显示，这种不满甚至比对战争本身的不满还
213 要强烈。民权运动和越南战争之间的分化后来又包括了女权主义、环保主义，很多白人男性工人认为这是对他们所拥有的好工作的威胁。分裂后来甚至扩大到对一些热点议题的态度上，比如枪支管制、堕胎、死刑以及同性恋权利。

作为这些分歧的结果，自由派并不总是热心于支持工会对大企业的斗争，而工会成员有时也会因为他们的白人身份、爱国主义或强烈的基督教认同而投共和党的票。尽管在1992年之后，在共同为全国大选工作的过程中，有组织的劳工和自由派之间的分歧逐渐弥合（当时他们都热切支持克林顿—戈尔组合），但是很多创伤却已经埋下了。当然从

一个更积极的角度来讲，工会成员的人口学组成已经与20世纪60年代或70年代大为不同，有更多的女性和有色人种参与进来。除此之外，大多数工会成员现在都接受了自由派的社会议程，这也带来了很大的和谐。但是同时，只有比以前更少的工会成员如今还支持自由派—劳工联盟。

最后，那些在一系列议题上寻求平等社会变迁的人们，可能并没有他们本可以做到的那样成功，因为他们难以制定出一项战略，让自由派、有组织的劳工和左派能够达成一致并结成共同联盟。与企业—保守派联盟的情形不同——在那里，温和保守派、极端保守派和基督教右翼之间的差别经常只是程度上的——一方面，自由派和有组织劳工在一些根本的问题上存在着很大分歧；另一方面，渐进的改良主义者与反资本主义的活动家之间又存在着很大分歧，这意味着潜在联盟作为一个整体，缺乏早期的左派活动家曾经带给产业工会运动和民权运动的那种能量和活力。更糟的是，他们之间通常是出于不同的目的在行动，比如，左派的某些行动可能削弱了自由派—劳工联盟的努力。三个核心议题将它们分化开来。

第一，自由派—劳工联盟希望在民主党的框架内工作并对其进行改变。但是，大多数的改良主义者和反资本主义者倾向于建立第三党，他们希望分流民主党的部分选民以建立一个新的党派。这一分歧的后果在2000年的总统大选中最为戏剧化地表现出来，当时支持绿党候选人拉尔夫·纳德的选票导致了民主党的失利，因为前者抢走了民主党在新罕布什尔和佛罗里达的选票。

第二，自由派—劳工联盟和全球正义运动（The Global Justice Movement）[①]中的一些反资本主义者在是否将攻击私有财产作为社会运

① 很多组织和团体使用“全球正义运动”这一术语来标示自己，它代表了一种广泛的全球化的社会运动，反对所谓的“公司全球化”并致力于促进经济资源的平等分配。——译注

214 动策略的一个组成部分上存在分歧。自由派坚持认为策略性的非暴力才是在美国唯一具有道德和政治正当性的社会运动策略，但是在9·11恐怖袭击之前，全球正义运动的成员则经过一系列的深入讨论后拥抱了“战略多样化”的概念。[①]这一概念允许运动的某些成员去论证破坏财产的个人行为带来了个体赋权的必要感，而与警察在示威活动中的身体冲撞则会吸引更多的人参与到运动中来。不过，自由派、劳工和左派之间的这场争论很快就因9·11而被抛在一边，因为小布什政府在9·11之后强力采取的军事力量上的先发制人战略，使得全球公平运动不得不小心行动。

第三，自由派—劳工—左派联盟的实现也因为三者在共同经济议程上不能达成一致而困难重重，这些经济议程已经超越了诸如提高最低工资、增加就业的新措施、政府为无业者提供更多的社会保障和全民医疗保险等具体议题。尽管大多数左派人士已经因为苏联、东欧等地区社会主义/共产主义实验的失败而放弃了一个非市场的中央计划经济的理想，但是他们对于资本主义和市场体制能否如自由派—劳工联盟所预期的那样被改变仍心存怀疑。尽管这一分歧还不至于如第三党或破坏产权那样导致直接的破裂，但是它的确剥夺了一个共同的愿景可能产生的能量。

即使通过一系列社会运动的结合（这些社会运动植根于非暴力策略，以及对民主党预选的合作性挑战），一个新建立的自由派—劳工—左派同盟能够改变民主党，也不能一定保证它就能赢得对联邦政府的控制和改变它的亲企业政策。本书所描述的企业共同体掌握着大量的财富，他们用金钱可以购买来最好的建议，并与政府官员做直接的沟

---

① David Graeber, “The New Anarchism,” *New Left Review* 13 (2202): 61—73 (2002); L. A. Kaufman, “A Short Personal History of the Global Justice Movement,” in *Confronting Capitalism: Dispathes from a Global Movement*, ed. Eddie Yuen, Daniel Burton Rose, and George Katsiaficas (New York: Soft Skull Press, 2004), pp.375—388.

通。它在政策研制网络和舆论塑造网络中的雇员早就将反政府的修辞和白手起家的成功故事打造成一门小小的科学。20 世纪 70 年代和 80 年代，企业共同体在政策和政治领域的成功使工会一直处于守势，同时它还制造了一个新的低工资、服务业导向的经济体，这一经济体带来了雇主和企业对劳动力市场的高度控制。

除此之外，权力精英继续被数不清的选民所崇拜，服务于他们的政客则熟练地通过操纵种族、族群、宗教、爱国主义以及 9·11 之后的对恐怖主义的恐惧等问题，而将经济议题压制住。最根本的是，如果没有非 215
常具有创造性的新方案的话(这种新方案的基础是，当市场由政府所形塑时，市场潜在能给予的灵活性和更大的平等)，企业共同体通过美国企业的个体权利体系以及最小化的市场监管所掌握的结构性的经济权力，将非常难以超越。[①]

当然，正如本章前面所强调的，社会变迁往往以预想不到的方式、在意想不到的时机发生，美国的情形也是如此。没有一个社会科学家在大萧条时代曾经预测到新政的到来，而正是新政导致了自由派—劳工联盟的建立；也没有一个社会科学家预测到在平静的 50 年代之后接下来的会是如此波澜壮阔的民权运动，而正是民权运动带来了反战、女权主义、环保和同性恋权利运动。也没有一个社会科学家预测到 20 世纪 70 年代兴起的反自由派社会议程的基督教右翼如今会有如此之大的影响力。

社会科学家和历史学家能够勾勒出权力结构并分析时代趋势。他们可以在经济、军事或文化动荡时对社会运动做出展望。但是我们所唯

① G. W. Domhoff, *Changing the Power That Be: How the Left Can Stop Losing and Win* (Lanham, Md.: Rowman & Littlefield, 2003), chapter 3; Charles Lindblom, *The Market System: What It Is, How It Works, and What to Make of It* (New Haven: Yale University Press, 2000); John McMillan, *Reinventing the Bazaar: A Natural History of Markets* (New York: W.W. Norton, 2002).

一确切知道的事情就是，预料之外的冲突和危机还将不断出现，给新的社会运动提供上场机会，从而有可能对阶级支配构成挑战。本书所提供
216 的分析的基础，正是这样一个开放式结尾的精神。

附录 A　如何研究权力

网络分析

在对权力进行经验性研究的起步阶段，我们需要搜寻人们与那些被认为构成了掌权群体或阶级的组织之间的联系。正如第一章中指出的那样，这样一个程序叫做“成员资格网络分析”。成员资格网络分析的结果，通常可以用矩阵的形势表示出来（如表 A.1 所示）。个人被自上而下排列，而组织则从左到右展开。在个人和组织相交的单元或空格里，我们填上关联性信息（relational information），比如会员、董事、所有者或资金捐赠者。个人对矩阵中特定组织的态度，比如支持或反对，也可以被纳入进来。我们可以通过各种各样的方法来获取矩阵单元中填充的信息，这些方法将在本附录的后半部分得到展示。

表 A.1 假设的成员资格网络

	组织			
个人	A	B	C	D
1	×	×		
2	×		×	
3	×			×
4			×	×
5				

217 第 5 个人是一个被隔离的家伙，他与其他人没有任何联系。

矩阵中包含的信息可以被用来创建组织上的网络和人际间的网络（我们在第一章中已对这两个概念做出了解释）。以表 A.1 中的成员交叠情况为基础，图 A.1 展示了一个组织上的网络。该图显示，组织 A 处于这个网路的中心。图 A.2 展示了由表 A.1 演化而来的人际网络。请注意，虽然组织网络有一个中心，但是没有一个人处于人际网络的核心。还需要注意的是，在表 A.1 中，有一个人是被隔离开来的，与其他人没有联系——对大多数美国人来说，就权力网络这一方面而言，这种情况并不罕见。

我们可以使用计算机软件对大型的和复杂的成员资格网络进行分析，这些软件以复杂的数学技术为基础，比如图示理论、矩阵代数、布尔代数（一种用来探测大型复杂网络中的等级或层级的代数）。除了布尔代数外，大多数的软件都可以在 UCINET 5 中获得；UCINET 5 是一种通过菜单驱动的 DOS 程序，也可以设定在 Windows 操作系统下运行。该程序可以在英特网上免费下载。如果想做更高级的分析，学生们可以花 40 美元从分析科技公司（Analytic Technologies, Inc.）买到为 Windows 系

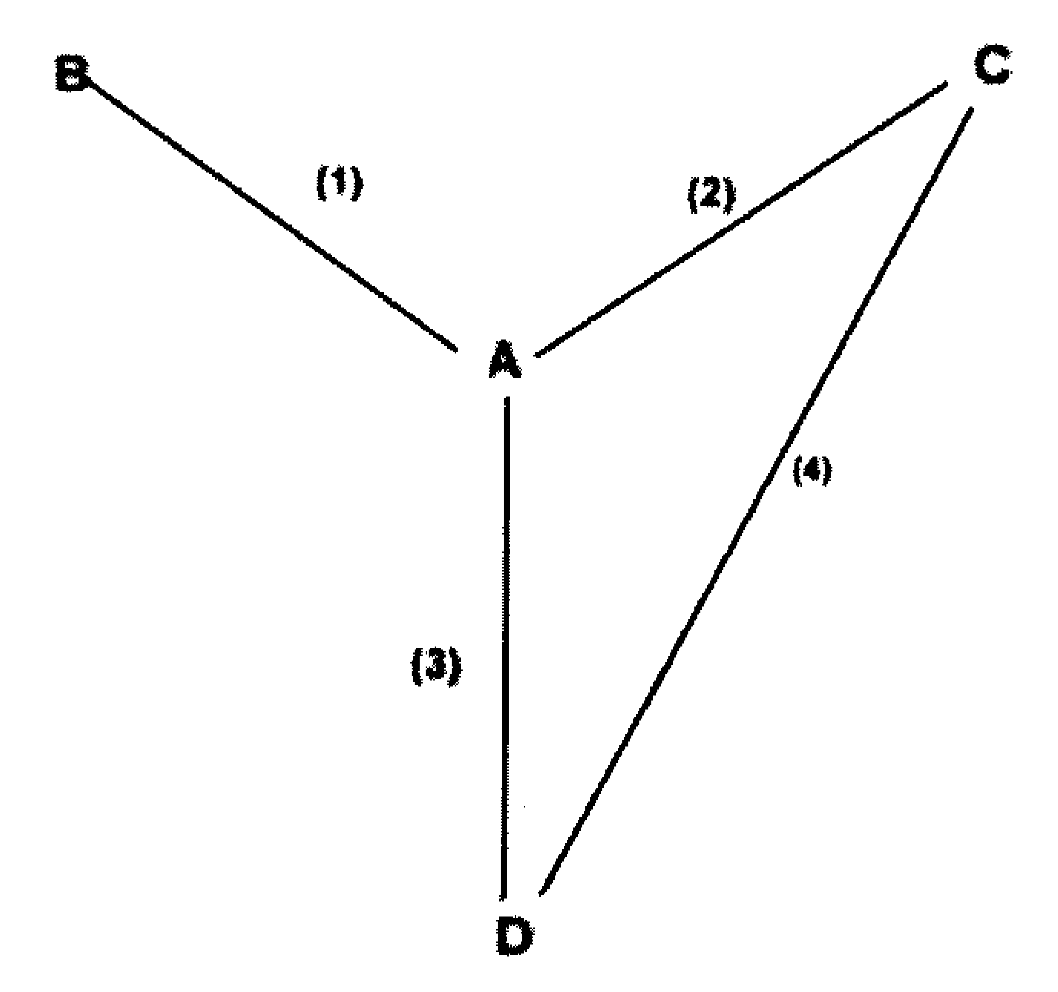


图 A.1 由重叠的成员创建的假设性组织网络

统而设计的 UCINET 6。读者可以通过分析技术公司的网址(www.analytictech.com)检索相关信息，也可以通过电子邮箱(sales@analytictech.com)和电话(978-456-7372)获得信息。 218

一旦成员资格网络得以确立，人们就可以对许多种其他类型的连接进行分析,比如孩提时期的纽带,或者组织之间的信息流通。在理论上,资金流动(作为一个整体)是人们或组织之间另一种类型的关系,但是在实践中,最好将不同的资金流动各自区别开来,因为在许多人的头脑中,它们的社会意义是不同的。有 4 种类型的资金流动:

1. 从个人到个人(比如赠与、贷款、竞选捐助);
2. 从个人到机构(比如给政府的税收、个人或家庭给基金会的捐赠);
3. 从机构到个人(比如公司向股东发放股利、基金会给研究专家的拨款);
4. 从机构到机构(比如基金会给政策研讨团体的拨款、公司向基金会的捐款)。

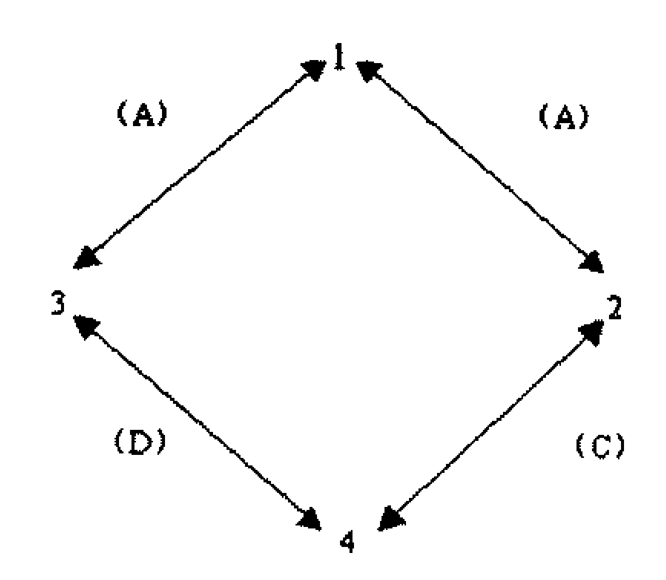


图 A.2 由共同的组织从属关系而创建的假设性人际网络

使用关联性数据或资金流对网络进行分析的第一项发现是，研究者所研究的那个群体或阶级在现实中是否作为一个社会事实而存在。比方说，如果人们未能发现公司之间存在联系，那么，谈论**企业共同体**
219 就没有任何意义。如果在不同城市的排他性社交俱乐部中只有很少的或者不存在重叠的成员资格，那么就不太可能存在一个全国性的上层阶级。如果不存在从富人到基金会或从基金会到政策研制团体的资金流动，那么就几乎不存在什么基础来谈论政策研制网。

从成员资格网络分析中得来的第二点发现，关注的是组织和人际网络的各种特征。比如它们的密度以及中心点或亚群体的存在。比方说，社交网中的某些部分也许比其他部分的相互连接更加紧密；或者，企业共同体中某些类型的商业企业也许位于更加核心的位置；或者，在整个政策研制网中也许存在温和保守主义者以及极端保守主义者的亚群体。

文本分析

一旦成员资格网络得以建立，我们就有可能进入权力研究中的下一个必须阶段：对该群体或阶级的意识形态和政策偏好进行仔细和彻

底的分析。我们可以通过研究网络中处于战略位置的人或组织的口头和书面表达来实现这一点——所谓口头和书面表达，指的是演说、政策说明、竞选演讲和立法建议。从学术上来说，这种研究在社会科学中被叫做“文本分析”(content analysis)。文本分析并非总是以正式的方式来操作的，研究者可以以某个具有特定价值观或政策倾向的人或组织的演说或政策说明为基础，得出他们的推论。也就是说，许多文本分析是非正式的和凭借直觉的。当然，一个客观的和系统性的文本分析会更加有用。

在过去，开始进行系统性的文本分析时，研究者总是要创建一些经过严格界定的范畴(category)，这些范畴与他们研究对象的态度或议题有关。比方说，研究者可以建立一些范畴来确定一个人或组织对公司或工会的立场。一旦这些范畴有什么进展，研究者就会研究相关的文本，从而确定与其中一个或多个范畴吻合的各种因素的频数和强度。然后，通过估算平均值或百分比，研究者对各种频数进行分析。最后，对两个或更多群体的均值或百分比进行比较。

感谢个人电脑的普及，现在，研究者可以在没有预先设定一系列范畴的情况下，在电脑的帮助下进行文本分析。将文本输入电脑，然后进行关键词搜索，这样就可以进行持续的频数比较。研究者还可以将文本与揭露内情的短语(tell-tale phrases)进行比照，从而有可能揭示出某个私人政策团体和政府立法机构之间的联系。通过使用一种软件，研究者 220
还可以确定文本中哪些概念或短语是相互连接在一块的，这种技术就是人们所知的“语义网络分析”(semantic network analysis)。此外，研究者还可以从网站上获得许多重要的文本并将它们下载下来进行分析。[①]

① 对文本分析来说，使用搜索软件和英特网最好的一个起点是 Carl Roberts, ed., *Text Analysis for the Social Sciences* (Mahwah, N.J.: Erlbaum, 1997). 还可参见下列精彩的论文：Roberto Franzosi, “Computer-Assisted Coding of Textual Data: An Application of Semantic Grammars”, *Sociological Methods and Research* 19 (1990): 225—257 以及“Narrative as Data: Linguistic and Statistical Tools for the Quantitative Study of Historical Events,” *International Review of Social History* 43, supplement 6 (1998): 81—104。

信息来源

研究者可以利用许多不同的信息资源来创建成员资格网络，或者寻找文本上的素材来做文本分析。第一，研究者可以使用各种内容广泛的自传性参考资料、杂志和报纸来收集相关信息。它们包括由马魁斯(Marquis)出版的18种不同的《名人录》——你可以在网上付费购买，并且试着看看能不能只买一个月或两个月的使用权——以及各种在线报纸和杂志(它们在大多数图书馆里都可以免费获得)。此外，许多图书馆现在都具备了在线自传搜索功能。如果学校里的图书馆没有这个功能，大多数学校里的筹款办公室(通常叫做大学"发展"或大学"提升"办公室)也肯定收集有相关资料，因为对它们筹款来说，自传性的参考资源是非常重要的。研究者还可以通过Google搜索到许多公司发布的新董事信息。对研究公司董事会来说，企业图书馆(www.thecorporatelibrary.com)是另一个非常有价值的资源，它按周、月或年收取使用费。还有一个非常出色的资源可以用来研究董事会和企业连锁，那就是www.theyrule.net网站。

有一个特别的网页，对有关权力的研究提供了一个精彩的概述，以及所有相关信息资源的获取方式，这就是由俄勒冈大学的瓦尔·伯里斯(Val Burris)创办的"谁统治？权力研究英特网导引"(Who Rules? An Internet Guide to Power Structure Research)，网址是http://darkwing.uoregon.edu/~vburris/whorules/。该网址提供了各种可供研究的网络资源数据的直接链接，包括如下议题：(1)掌权群体或阶级中个体成员的背景、经济利益和社会联系；(2)大公司的内部权力结构和它们参与的政治活动；(3)从公司和富商向政治候选人和政党的资金流动；(4)特殊利益在院外活动和形塑立法方面扮演的角色；(5)基金会、智库和商会在

创建公共政策方面扮演的角色。网页上还包含了对网络分析的一个精彩讨论、图书馆资源导引以及建议阅读书目。

对权力结构研究来说,www.whorulesamerica.net 上的网页是一个很好的切入点,因为它包含了许多过去发表的文章和图书总结。上面还有 221
不间断的更新,以及对相关新研究和理论进展的批判。它还从权力结构研究和其他社会学发现的角度讨论了与社会变迁有关的议题。

关于公司和政府如何塑造高等教育,尤其是与武器技术有关的高等教育,一个精彩的资源可参见"Fiat Pax:关于科学、技术、尚武精神和大学的资源"网站(Fiat Pax: A Resource on Science, Technology, Militarism, and Universities),网址是 www.fiatpax.net。

如何研究地方权力?

对城市层级的权力研究来说,通过英特网获得信息也变得更加容易。对城市研究来说,研究者可以通过下面的步骤,用一种相对快捷的方式收集相关信息。这些步骤的起点,是图书馆里的阅览工作台,或者是英特网上的各种网站。

1. 使用《邓白氏百万美元名录》(*Dun and Bradstreet Million Dollar Directory*)(其中有一个章节是按城市来组织的),来给你所研究的城市中的主要银行和公司定位。这一资源可以在网上通过付费获得。在一个小市立图书馆的阅览工作台边就可以很容易地使用这一资源。

2. 使用《马丁代尔—赫贝尔法律名录》(这是按州和市来组织的)来定位这个城市中的主要律师事务所。该名录往往会列出每一个律师事务所的主要客户,这就使得研究者有可能发现哪些事务所与通过《邓白氏名录》而定位的企业有联系。它还包含了律师事务所成员的背景信息(其本来的作用是让律师与其他城市的客户建立联系)。

3. 使用《美国基金会指南》(*Guide to U.S. Foundations*),来看看这个城市中是否有什么重要的基金会。对这些基金会的主管进行研究,看看是否有人来自于步骤1和步骤2中确认的公司和律师事务所。

4. 使用光盘上的《基金会资助索引》(*Foundation Grants Index*),来确认那些地方政府给予资助的组织。这些组织在这个城市中也许非常重要,它们涉及的领域也十分广泛,从艺术、公共政策到社会福利。你可以根据这些组织的名称或者收款组织的名称对它们进行检索。然后对它们的董事会进行研究,看看步骤1,2,3中定位的人是否参加了这些组织。

5. 使用图书馆索引去查阅地方上的社会史,对研究这个城市中的
222 社会阶级来说,这些历史有可能成为有用的起点。询问图书馆的案卷保管员,图书馆里是否存有地方显赫人物的档案,其中有时候会包含社交俱乐部的会员名单,以及与过去的政策议题有关的有趣通信。

6. 到该市的地方商会、市政厅、"联合之路"(United Way)[1]、工会和其他组织,去索取所有向公众开放的有关人事和政策的打印材料的拷贝,或者在网上寻找相关材料。将这些材料与通过步骤1到5获得的素材整合起来。

7. 到地方报社,请求使用它的剪报档案或者"陈尸间"(morgue)——过刊有时候被报社员工叫做这个名字。询问过去报纸上的议题是否已经刻成了光盘或者可以在网上查到。在商业、律师事务所、人物和政策议题上,地方报纸是非常宝贵的资源。它们往往掌握了众多可以追溯到许多年前的与权力研究有关的组织和人的故事。

8. 通过查找报导的署名人或者询问报社的雇员,来确定哪些记者在你所研究的议题上是行家里手。试着对这些人进行访谈。如果社会阶

① United Way(联合之路)是美国的一个慈善机构,成立于1887年的丹佛。如今United Way已成了主要的慈善机构和志愿者的代名词。——译注

级是研究的组成部分,那么就要求采访“社会”和“人物”栏目的编辑,以收集高级社交俱乐部和其他社会机构的信息。从社会科学的角度来看,记者是绝佳的信息提供者。在与记者和其他任何人的访谈结束之后,一定要征求他们的意见建议,这对访谈十分有用。

9. 研究者还有可能使用一种叫做“声望方法”(reputational method)的访谈技术来研究城市层级的权力。在这种方法中,一个人或群体是否拥有权力的证据,建立在一系列被访者的评价的基础上。这种方法还可以作为前面一系列步骤的补充和再核对。这一补充和再核对的过程可以以下面两种方式中的任何一种为起点。

第一种方式是,从一批观察家当中抽取一些人——由于这些观察家们扮演的职业角色(比如,记者、行政管理者、基金筹集人),他们被认为在判断权势方面十分在行。第二种方式是,将通过步骤1到4所发现的在好几家企业或非营利董事会任职的人作为一个起点。在每一种方法中,研究者接下来不仅要对名单上的人进行访谈,要求他们提出当地最有权势的人物的姓名,而且要让他们就原始名单上其他人的权势提出自己的意见。然后,研究者需要对每一个新的被提名者进行访谈,并询问他们的意见。 223

通常在进行3或4轮之后,名单已经固定,没有新的名字被加入这份名单时,这个过程也就结束了。对简单的研究来说,在只做1轮或2轮访谈之后,这份名单就可以提前决定。这个方法还有一个额外的优势:研究者可以向访谈对象询问其他问题,比如,这个城市里大家都关心什么?城市里的决策是如何做出的?在某一个或更多重大议题中,你扮演的是什么角色?

声望法在社区或市一级层面上应用效果最好,在州或全国层面上,则费用高昂,耗时也更多。在那些书面信息匮乏的小镇里,这一方法尤其珍贵。不过,在两项针对美国和另两项分别针对澳大利亚和挪威的全

国性权力的研究中，这一方法也都取得了很好的效果。[①]

分析权力结构

我们已经解释了成员资格网络分析和文本分析，对信息来源也进行了勾勒，现在，有可能对权力结构提供一个一般性的界定了。权力结构是研究者所研究的城市或国家里的人和机构所组成的网络，以研究中可供利用的权力指标（"谁受益？"、"谁治理？"、"谁获胜？"以及"权力的声望"）来衡量，这些人和机构都处于上层。关于这些权力指标中的前三个，请参照第一章中的讨论。

这个附录中勾勒出来的方法上的进路，使得人们有可能发现权力的集中性或格局。任何理论派别的人都可以使用这一方法进路，因为它并不是建立在对任何既有理论的支持或反对上的。它只包含一个假设：在任何一个大规模的社会或社会群体中，不管它是多么弱小或碎片化，总是存在某种类型的权力结构。这一方法可以发现，权力是高度集中的，或者更加弥散的，而这取决于权力指标下各个竞争性的网络之间差异的程度。它有可能显示，某些群体或阶级在某一领域拥有权力，某些则在另一领域呼风唤雨。根据权力指标的变化，它可以揭示出权力结构随时间流逝而发生的变迁。

虽然研究者可以通过一般性的和探究性的方式来使用本附录中所
224 描绘的方法进路，但是在本书中，它却用以作为对公司的关注的起点。

① 两项关于美国的研究是 Floyd Hunter, *Top Leadership USA*, (Chapel Hill: University of North Carolina Press, 1957) 以及 Gwen Moore, "The Structure of a National Elite Network," *American Sociological Review*, 44(1979):673—692。关于澳大利亚的研究是 John Higley, Desley Deacon, and Don Smart, *Elites in Australia* (London: Routledge and Kegan Paul, 1979). 关于挪威的研究是 John Higley, G. Lowell Field, and Knut Groholt, *Elite Structure and Ideology* (New York: Columbia University Press, 1976)。关于美国地方层级声望研究的一个综述，可参见 G. William Domhoff, *Who Really Rules? New Haven and Community Power Reexamined* (New Brunswick, N.J.: Transaction Books, 1978)。

附录 B　上层阶级身份的指标

名人录或蓝皮书

The Social Register《社交名流录》

Detroit Social Secretary《底特律社交便览》

New Orleans Social Register《新奥尔良社交名流录》

Seattle Blue Book《西雅图蓝皮书》

男女兼收和只收男生的学校

Asheville (Asheville, N.C.) 阿什维尔中学(北卡罗来纳州,阿什维尔)

Buckley (New York, N.Y.) 巴克利中学(纽约,纽约州)

Cate (Carpinteria, Calif.) 凯特中学(加利福尼亚州,卡宾特里亚)

Catlin Gabel(Portland, Oreg.) 卡特林加贝尔中学(俄勒冈州,波特兰)

Choate (Wallingford, Conn.) 乔特中学(康涅狄格州,沃林福特)

Country Day School (St. Louis, Mo.) 乡间走读学校(蒙大拿州,圣路易)

Cranbrook (Bloomfield Hills, Mich.) 克兰布鲁克中学(密歇根州,布鲁姆菲尔德山)

Deerfield (Deerfield, Mass)迪尔菲尔德中学(马萨诸塞州,迪尔菲尔德)

Episcopal High (Alexandria, Va.) 主教会中学(弗吉尼亚州,亚历山德里亚)

Gilman (Baltimore, Md.) 吉尔曼中学(马里兰州,巴尔的摩)

Groton (Groton, Mass) 格罗登学校(马萨诸塞州,格罗登)

Hill (Pottstown, Pa.) 希尔中学(宾夕法尼亚州,波茨敦)

Hotchkiss (Lakeville, Conn.) 霍奇基斯中学(康涅狄格州,雷克维尔)

Kent (Kent, Conn.) 肯特中学(康涅狄格州,肯特)

Lake Forest(Lake Forest, Ill.) 森林湖中学(伊利诺斯州,森林湖)

Lakeside (Seattle, Wash.) 湖畔中学(华盛顿州,西雅图)

Lawrenceville (Lawrenceville, N. J.) 劳伦斯维尔中学(新泽西州,劳伦斯维尔)

Middlesex (Concord, Mass.)米德尔塞克斯中学(马萨诸塞州,康科德)

Milton (Milton, Mass.) 米尔顿中学(马萨诸塞州,米尔顿)

225 Pomfret (Pomfret, Conn.)庞弗雷特中学(康涅狄格州,庞弗雷特)

Ponahou (Honolulu, Hawaii) 普纳后中学(夏威夷州,火奴鲁鲁)

Portsmouth Priory (Portsmouth, R.I.)朴茨茅斯优等中学(罗德岛州,朴茨茅斯)

St. Andrew's (Middlebury, Del.) 圣安德鲁中学(特拉华州,米德尔伯里)

St. Christopher's (Richmond, Va.) 圣克利斯多弗中学(弗吉尼亚州,里士满)

St. George's (Newport, R. L.) 圣乔治中学(罗德岛州,纽波特)

St. Mark's (Southborough, Mass.) 圣马克中学(马萨诸塞州,索斯巴勒)

St. Paul's (Concord, N.H.) 圣保罗中学(新罕布什尔州,康科德)

Shattuck (Faribault, Minn.) 沙特克中学(明尼苏达州,费尔鲍尔特)

Taft (Watertown, Conn.) 塔夫脱中学(康涅狄格州,沃特顿)

Thatcher (Ojai, Calif.) 撒切尔中学(加利福尼亚州,奥杰伊)

University School (Cleveland, Ohio)大学学校(俄亥俄州,克里夫兰)

Webb (Bell Buckle, Tenn.) 韦布中学(田纳西州,拜尔布克尔)
Westminster (Atlanta, Ga.) 威斯敏斯特中学(佐治亚州,亚特兰大)
Woodberry Forest (Woodberry Forest, Va.) 伍德贝里森林中学(弗吉尼亚州,伍德贝里森林)

女校

Abbot Academy (Andover, Mass.) 艾伯特学院(马萨诸塞州,安多弗)
Agnes Irwin (Wynnewood, Pa.) 艾格尼斯欧文中学(宾夕法尼亚州,温伍德)
Anna Head (Berkeley, Calif.) 安娜黑德中学(加利福尼亚州,波克利)
Annie Wright (Tacoma, Wash.) 安妮赖特中学(华盛顿州,塔科马)
Ashley Hall (Charleston, S.C.) 阿什利豪尔中学(南卡罗来纳州,查尔斯顿)
Baldwin (Bryn Mawr, Pa.) 鲍德文中学(宾夕法尼亚州,布林马尔)
Berkeley Institute (Brooklyn, N.Y.) 伯克利学院(纽约州,布鲁克林)
Bishop's (La Jolla, Calif.) 主教学校(加利福尼亚州,拉霍亚)
Brearley (New York, N.Y.) 布里里女校(纽约州,纽约市)
Brimmer's and May(Chestnut Hill, Mass.) 布里默和五月中学(马萨诸塞州,切斯特纳山)
Brook Hill (Birmingham, Ala.) 布鲁克山中学(阿拉斯加州,伯明翰)
Bryn Mawr (Baltimore, Md.) 布林马尔中学(马里兰州,巴尔的摩)
Chapin (New York, N.Y.) 查普林中学(纽约州,纽约市)
Chatham Hall (Chatham, Va.) 查塔姆霍尔中学(弗吉尼亚州,查塔姆)
Collegiate (Richmond, Va.) 联合教会中学(弗吉尼亚州,里士满)
Concord Academy (Concord, Mass.)康科德学院(马萨诸塞州,康科德)
Convent of the Sacred Heart (New York, N.Y.) 圣心修道院(纽约州,纽约市)

Dalton (New York, N.Y.) 多尔顿中学(纽约州,纽约市)
Dana Hall (Wesley, Mass.) 达纳霍尔中学(马萨诸塞州,韦尔斯利)
Emma Willard (Troy, N.Y.) 埃玛威拉德中学(纽约州,特罗伊)
Ethel Walker (Simsbury, Conn.) 埃塞尔沃克中学(康涅狄格州,西姆斯伯里)
Foxcroft (Middleburg, Va.) 福克斯克罗夫福特(弗吉尼亚州,米德尔堡)
Garrison Forest (Garrison, Md.) 加里森森林中学(马里兰州,加里森)
Hathaway Brown (Cleveland, Ohio) 哈萨维布朗中学(俄亥俄州,克里夫兰)
Hockaday (Dallas, Tex.) 霍克戴中学(得克萨斯州,达拉斯)
Katherine Branson (Ross, Calif.)凯瑟琳布兰森中学(加利福尼亚州,罗斯)
Kingswood (Bloomfield Hills, Mich.) 金斯伍德中学(密歇根州,布鲁姆菲尔德山)
Kinkaid (Houston, Tex.) 金凯德中学(得克萨斯州,休斯敦)
Lake Forest Country Day (Lake Forest, Ill.) 森林湖乡间走读中学(伊利诺斯州,森林湖)
Laurel (Cleveland, Ohio) 劳雷尔中学(俄亥俄州,克里夫兰)
Louise S. McGehee (New Orleans, La.) 路易斯圣麦吉中学(路易斯安那州,新奥尔良)
Madeira (Greenway, Va.) 马德拉中学(弗吉尼亚州,格林韦)
226 Marlborough (Los Angeles, Calif.) 马尔巴勒中学(加利福尼亚州,洛杉矶)
Mary Institute (St. Louis, Mo.) 玛丽学院(蒙大拿州,圣路易)
Master's (Dobbs Ferry, N.Y.) 马斯特中学(纽约州,多布斯渡口)
Miss Hall's (Pittsfield, Mass.) 霍尔小姐中学(马萨诸塞州,匹茨菲尔德)
Miss Hewitt's (New York, N.Y.) 休伊特小姐中学(纽约州,纽约市)
Miss Porter's (Farmington, Conn.) 波特小姐中学(康涅狄格州,法明顿)

Mt. Vernon Seminary (Washington, D.C.) 弗农山女子中学(华盛顿特区)

Rosemary Hall (Greenwich, Conn.) 罗斯玛丽霍尔中学(康涅狄格州,格林威治)

Salem Academy (Winston-Salem, N.C.) 塞勒姆学院(北卡罗来纳州,温斯顿—塞姆勒)

Shipley (Bryn Mawr, Pa.) 希普利中学(宾夕法尼亚州,布林马尔)

Spence (New York, N.Y.) 斯宾塞中学(纽约州,纽约市)

St. Agnes Episcopal (Alexandria, Va.) 圣艾格尼丝圣公会中学(弗吉尼亚州,亚历山德里亚)

St. Catherine's (Richmond, Va.) 圣凯瑟琳中学(弗吉尼亚州,里士满)

St. Mary's Hall (San Antonio, Tex.) 圣玛丽霍尔中学(得克萨斯州,桑安东尼奥)

St. Nicholas (Seattle, Wash.) 圣尼古拉斯中学(华盛顿州,西雅图)

St. Timothy's (Stevenson, Md.) 圣蒂莫西中学(马里兰州,斯蒂文森)

Stuart Hall(Staunton, Va.) 斯图亚特霍尔中学(弗吉尼亚州,斯汤顿)

Walnut Hill (Natick, Mass.) 胡桃山中学(马萨诸塞州,纳蒂克)

Westminster (Atlanta, Ga.) 威斯特敏斯特中学(佐治亚州,亚特兰大)

Westover (Middlebury, Conn.) 韦斯托弗中学(康涅狄格州,米德尔伯里)

Westridge (Pasadena, Calif.) 韦斯特里奇中学(加利福尼亚州,帕萨迪纳)

注：菲利普·安德沃中学 (Philips Andover) 和菲利普·埃克塞特中学(Phillips Exeter)都已从这份名单上被除名,因为现在它们招收了许多中产阶级的学生和带奖学金的学生,这就产生了许多错位。不过确实仍然有许多上层阶级的子女继续在这两所学校就读。

乡村俱乐部和男子俱乐部

Arlington (Portland, Oreg.) 阿林顿俱乐部(俄勒冈州,波特兰)

Bohemian (San Francisco, Calif.) 波西米亚俱乐部(加利福尼亚州,旧金山)

Boston (New Orleans, La.) 波士顿俱乐部(路易斯安那州,新奥尔良)

Brook (New York, N.Y.) 布鲁克俱乐部(纽约州,纽约市)

Burlingame Country Club (San Francisco, Calif.) 柏林格姆乡村俱乐部(加利福尼亚州,旧金山)

California (Los Angeles, Calif.) 加利福尼亚俱乐部(加利福尼亚州,洛杉矶)

Chagrin Valley Hunt (Cleveland, Ohio) 查格林山谷狩猎俱乐部(俄亥俄州,克里夫兰)

Charleston (Charleston, S.C.) 查尔斯顿俱乐部(南卡罗来纳州,查尔斯顿)

Chicago (Chicago, Ill.) 芝加哥俱乐部(伊利诺斯州,芝加哥)

Cuyamuca (San Diego, Calif.) 库雅穆卡俱乐部(加利福尼亚州,圣迭亚哥)

Denver (Denver, Colo.) 丹佛俱乐部(科罗拉多州,丹佛)

Detroit (Detroit, Mich.) 底特律俱乐部(密歇根州,底特律)

Eagle Lake (Houston, Tex.) 鹰湖俱乐部(得克萨斯州,休斯敦)

Everglades (Palm Beach, Calif.) 埃弗莱茨俱乐部(加利福尼亚州,棕榈滩)

Hartford (Hartford, Conn.) 哈特福德俱乐部(康涅狄格州,哈特福德)

Hope (Providence, R.I.) 希望俱乐部(罗德岛州,普罗文登斯)

Idlewild (Dallas, Tex.) 艾德尔怀尔德俱乐部(得克萨斯州,达拉斯)

Knickerbocker (New York, N.Y.) 纽约人俱乐部(纽约州,纽约市)

Links (New York, N.Y.) 沟通会所(纽约州,纽约市)

Maryland (Baltimore, Md.) 马里兰俱乐部(马里兰州,巴尔的摩)

Milwaukee(Milwaukee, Wis.) 密尔沃基俱乐部(威斯康星州,密尔沃基)

Minneapolis (Minneapolis, Minn.) 明尼阿波利斯俱乐部(明尼苏达州,明 227
尼阿波利斯)

Pacific Union (San Francisco, Calif.) 太平洋联合俱乐部(加利福尼亚州,旧金山)

Philadelphia (Philadelphia, Pa.) 费城俱乐部(宾夕法尼亚州,费城)

Piedmont Driving (Atlanta, Ga.) 皮德蒙德驾驶俱乐部(佐治亚州,亚特兰大)

Piping Rock (New York, N.Y.) 吹笛山俱乐部(纽约州,纽约市)

Racquet Club (St. Louis, Mo.) 球拍俱乐部(蒙大拿州,圣路易斯)

Rainier (Seattle, Wash.) 雷纳俱乐部(华盛顿州,西雅图)

Richmond German (Richmond, Va.) 里士满德裔俱乐部(弗吉尼亚州,里士满)

River (New York, N.Y.) 河流俱乐部(纽约州,纽约市)

Rolling Rock (Pittsburgh, Pa.) 滚石俱乐部(宾夕法尼亚州,匹兹堡)

Saturn(Buffalo, N.Y.) 萨特恩俱乐部(纽约州,布法罗)

St. Cecelia (Charleston, S.C.) 圣塞西莉亚俱乐部(南卡罗来纳州,查尔斯顿)

St. Louis County Club (St. Louis, Mo.) 圣路易斯乡村俱乐部(蒙大拿州,圣路易斯)

Somerset (Boston, Mass.) 萨默塞特俱乐部(马萨诸塞州,波士顿)

Union (Cleveland, Ohio) 联合俱乐部(俄亥俄州,克里夫兰)

Woodhill Country Club(Minneapolis, Minn.) 伍德希尔乡村俱乐部(明尼苏达州,明尼阿波利斯)

女子俱乐部

Acorn (Philadelphia, Pa.) 阿科恩俱乐部(宾夕法尼亚州,费城)

Chilton (Boston, Mass.) 希尔顿俱乐部(马萨诸塞州,波士顿)
Colony (New York, N.Y.) 聚居地俱乐部(纽约州,纽约市)
Fortnightly (Chicago, Ill.) 双周俱乐部(伊利诺斯州,芝加哥)
Friday (Chicago, Ill.) 星期五俱乐部(伊利诺斯州,芝加哥)
Mt. Vernon Club (Baltimore, Md.) 弗农山俱乐部(马里兰州,巴尔的摩)
Society of Colonial Dames(Washington, D.C.) 殖民地贵妇社团(华盛顿特区)
Sulgrave (Washington, D.C.) 苏尔格拉夫俱乐部(华盛顿特区)
Sunset (Seattle, Wash.) 日落俱乐部(华盛顿州,西雅图)
228 Vincent (Boston, Mass.) 文森特俱乐部(马萨诸塞州,波士顿)

索　　引

（条目后的数字为原书页码,见本书边码）

译后记

呈现在各位读者面前的，是《谁统治美国》(第五版)的中译本。作为译者，最让我们感到欣慰的是，作者为这个译本撰写了专门的中文版序，甚至再次更新了书中一些经验材料的数字，从而使它的"新鲜程度"超过了目前一般美国读者所能阅读到的内容。

事实上，《谁统治美国》一直在不断地"升级"甚至"重写"。1967年，该书第一版出版，立刻引发关注，很快成为畅销书，威廉·多姆霍夫(William Domhoff)也凭借此书一举成名。1983,1998,2001,2005年，该书陆续推出了四个新版本，除第二版冠以《当今谁统治美国：来自80年代的观点》这一标题外，其余三版都以"谁统治美国"为主标题，副标题则各有不同。虽然作者在第二版中表示"它对关于美国权力的一些基本问题提供了很多新的看法和信息并自成一体"，但与后续的版本相比变化不算太大，可以被看作是第一版的续集。香港"70年代杂志社"曾于1973年出版了该书第一版的中文本，但在内地流传有限；第二版的中文本则于1985年由中国对外翻译出版公司出版，虽存有缺憾(比如，删除了所有的注释和参考文献)，但在当时的条件下仍然有自己的贡献。

第三版的副标题是"2000年里的权力和政治"，基本上是一个全新的版本，全书3/4的内容做了重写，补充了很多原来没有的重要内容。这个版本可能也是写得最为"学院化"的一本，不过，由于一些教师反映它太长(共335页)，不方便在课堂上使用，所以作者对它做了大幅度的压缩，这就是2001年的第四版。可又有许多人对第四版不满意，觉得"太

简化”，而且认为作者将理论探讨移到了全书的末尾并不合适，所以又有了第五版（共265页），副标题也由上一版的“权力和政治”变成了“权力、政治和社会变迁”。作者自己对第五版很满意，认为它不仅在内容和布局上更趋合理，而且篇幅和价钱适中（书的定价和篇幅有很大关系），在美国的出版和教学环境中，这样一种处理有利于促进该书在更大的范围内传播和使用，而能让更多的读者了解“谁在统治美国”，正是作者非常看重的一件事情。

第五版之后，作者还开通了一个专门的辅导网站（http://www.whorulesamerica.net），不定期地补充新的阅读材料。作者之所以这么做，一是为了更好地宣传自己的观点和回应各方读者的疑问，二是通过这些在线文章来更便捷地更新经验数据，三是为希望更进一步了解该书主张的读者提供更加深入细致和更加理论化的材料。事实上，在我们看来，作为一本畅销书，瘦身后的第五版固然有利于扩大该书的读者群（尤其是在美国的读者群），但也多多少少削弱了它的理论性和厚重程度，对于有志于继续从事相关领域研究的读者来说，不得不说是一件憾事。

为了让中国读者更加全面地理解该书涉及到的议题，我们决定从十几篇在线阅读材料中选译若干篇作为附录。在与作者进行充分沟通的基础上，我们最终选择了3篇文章，置于正文相关章节的末尾。之所以选中这三篇（作为译者，我们当然恨不得将它们全部移译过来，但作者不希望中文本因被拉得过长而影响传播），主要是译者的学术旨趣和翻译动力使然：我们希望读者并不仅仅将其看作是一本“美国问题研究”著作（虽然这也许会成为其在中国最为主要的功能），而是在观察美国之余反思中国。事实上，尽管40年来围绕该书引发了广泛的争议，但几乎所有从事“精英研究”的社会科学家都认可《谁统治美国》为该领域的经典之作。它不仅为人们了解美国的社会上层阶级提供了丰富的经验事实，而且接续了韦伯、马克思、米尔斯等人的研究传统，从而发展出了一套既从组织维度出发，又强调阶级支配和阶级冲突的“权力结构研究”范式，在精英研究中自成一派，从者甚众。然而，至少在国内社会学界，全国性精英研究方面尚未出现有分量的学术专著。我们选译的3篇

附录,或侧重的是基本理论和方法,或与本土经验议题有较为有趣的联系,衷心期盼它们和原书一道,能够对促进相关的本土研究有所裨益。

总之,经过这样一番处理,该中译本形成了一个“中文版绪言+第五版正文+若干附录”的结构,从而变成了一个“第五版加强版”。虽然该书将于2009年9月在美国出版第六版,但鉴于作者为我们及时更新了中文版序,所以国内读者读到的文本的新鲜程度仍然很高。对于作者后来在其他地方修正从而与第五版有所差别的内容,我们也尽可能以译者脚注的形式予以反映,希望能够给读者提供更多的信息。我们的建议是,一般读者可以只阅读前两部分(也许读完全书后再回味中文版序会更好),而更喜欢从事这一领域深入研究的人可以在附录和网上的补充材料里获得收益。

该书的翻译出版,得到了许多人的热心帮助。首先要感谢的是“人文与社会译丛”的刘东主编、彭刚副主编,以及清华大学社会学系的郭于华教授,没有他们的理解和支持,这本书无论如何是不可能在这么短的时间内,以这样一个面貌与中国读者见面的,更不可能有幸在“人文与社会译丛”出版。

其次要感谢的是该书的作者威廉·多姆霍夫教授,他对该书中文版的翻译倾注了特别的热情和关注,不仅撰写了内容丰富的中文版序,而且对作者提出的各种疑问和要求总是有问必答、有求必应,从他饱满的精神状态和敏捷的思维来看,你很难相信他已70有余。也许正是这种洋溢的激情,才使得他能够在从事繁重的行政服务工作之外,在政治社会学和梦的心理学研究这两个截然不同的领域均做出了开创性的贡献。

需要指出的是,尽管该书的翻译是分工合作的产物(本书的第四、第五、第七、第八章及第六章前半部分由闻翔翻译,其余部分由吕鹏翻译,两人互校全书),但是,作为本书的译者,对于译本中存在的各种问题,我们俩负有不可推卸的责任。再囿于译者的知识背景和英文水平,虽一路小心谨慎、仔细求证,译文中的错误与不当之处,仍在所难免,故恳请各方专业人士、广大热心读者不吝批评指正,以便于

在将来有机会对这个译本做进一步的修订完善（如方便，可来信至 snailsociologist@gmail.com）。

吕鹏、闻翔
2008 年 2 月 18 日

谁统治美国

WHO RULES AMERICA?

过去30年里很少有社会学家像多姆霍夫那样在美国政治文化中拥有如此巨大的影响力。从1967年初版即引起轰动的《谁统治美国》，到紧随其后的《高层圈子》，多姆霍夫打破了美国民主的神话……作为嘹亮的号角，他的著作鼓舞了20世纪60年代的激进主义活动家去争取社会的更加平等……（时至今日），这位广受欢迎的加州大学圣克鲁兹分校荣休教授，仍然在继续着他对美国统治阶级的研究。

——博比·林鲍德

多姆霍夫的著作对美国的统治阶级提供了一套经验丰富、思想深刻的分析。《谁统治美国》有助于学生理解公司精英的内部运作是如何有助于维持我们这个社会中巨大的权力差异的。对于新千年里那些研究权力和政治的学生来说，这是一本必读书。

——布雷特·斯托克迪尔



ISBN 978-7-5447-0817-3

9 787544 708173

凤凰出版传媒网：www.ppm.cn

定价：35.00元